

اقتصاد سیاسی



نوشته رمون بار

ترجمه دکتر منوچهر فرهنگ

جلد اول



اقتصاد سیاسی

اقتصـــاد سیاسی

نوشتهٔ رمون بار

ترجمهٔ دکتر منوچهر فرهنگ

جلد اول

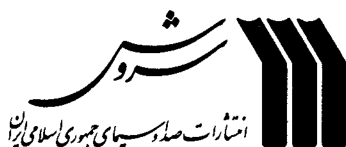
سروش
تهران ۱۳۷۵

این کتاب ترجمه‌ای است از:

Economie politique

Raymond Barre

Presses Universitaires de France (P. U. F.) 10e edition: 1975.



تهران، خیابان استاد مطهری، تقاطع خیابان دکتر مفتح، ساختمان جام‌جم

چاپ اول: ۱۳۶۷

چاپ دوم: ۱۳۷۵

حروفچینی: لاینوترون انتشارات سروش

این کتاب در سه هزار نسخه در چاپخانهٔ سروش چاپ و صحافی شد.

فهرست مندرجات

عنوان سوم

فعالیت اقتصادی در محدودهٔ ملت

جزءِ نخست از عنوان سوم

عاملان فعالیت اقتصادی ملی

جزءِ دوم از عنوان سوم

سازمان فعالیت اقتصادی ملی

جزءِ سوم از عنوان سوم

روشهای تحلیل فعالیت اقتصادی ملی

یادداشت ناشر

کتاب *اقتصاد سیاسی* *(Economie politique)* که توسط «نشر دانشگاهی فرانسه» (Presses Universitaires de France) نخستین بار در سال ۱۹۵۵ درآمد، تاکنون ۱۸ بار به طبع رسیده و در شمار کتابهای درسی دانشگاههای فرانسه است. نویسندهٔ کتاب، رمون بار (Raymond Barre)، استاد دانشگاه پاریس و یکی از اقتصاددانان بلندپایه است. کتاب حاضر از معدود منابع معتبر و جامع علم اقتصاد است که به تفسیر و تشریح مبانی و اصول اکثر مکاتب اقتصادی دنیا پرداخته است. مطالعهٔ کتاب *اقتصاد سیاسی*، بویژه با ترجمهٔ سلیس و محققانه‌ای که مترجم ارائه کرده است، برای همهٔ دست‌اندرکاران علم اقتصاد، استادان، دانشجویان، مسئولان برنامه‌ریزی و اجرائی کشور و جز آنان ضروری به‌نظر می‌رسد و بدین دلیل نیز برای چاپ و نشر برگزیده شده است.

یادداشت مترجم

«اقتصاد سیاسی»[1] نام سنتی «علم اقتصاد» است که انتوان دومونکرتین[2] نخست بار آن را عنوان کتاب خود ساخته و با این ابداع بر اهمیت قاطع فعالیتهای اقتصادی تولید و مبادلهٔ کالاها در ابعاد جامعه تأکید گذاشته است.

ریشهٔ économie در واژهٔ یونانی oikos[3] و neimein[4] است که در گذشته فقط به مدیریت امورخانه محدود می‌شد، حال آنکه طبیعت افعال انسانی نه تنها متضمن قضاوت ارزشی و دریافت انسانها بلکه مستلزم درك زندگی اجتماعی اینان است.

بدین مضمون، علم اقتصاد به عمل فردی اکتفا نمی‌کند، بلکه مجموعه‌ای از پدیده‌های اجتماعی را درنظر می‌گیرد. این علم علاوه بر عمل اقتصادی فردی به دستگاه اقتصادی و به نوع سازمان آن نیز توجه دارد، زیرا اینان به هدفهای انسانها به طرزی مناسب و مطلوب تحقق می‌بخشند.

منکرتین صفت politique از ریشهٔ واژهٔ یونانی politikos یا polis به معنای «شهر» یا «دولت شهر» و یا کشور را بر oeconomie می‌افزاید تا گسترهٔ فعالیت انسانها را از «خانه» به «جامعه» بکشاند. صفت «سیاسی» در اینجا بار معنی و تعریف امروزی از سیاست را در بر ندارد.

***

رمون بار، مؤلف این کتاب، در دوازدهم آوریل سال ۱۹۲۴ میلادی در شهر

---

1. économie politique

2. Antoine de Montchrestien, *Traité d'économie politique,* 1616.

۳. خانه ۴. اداره کردن

سن-دنی[5] مرکز ایالت فرانسوی جزیرهٔ رئونیون[6] در قلب اقیانوس هند و به فاصلهٔ یازده‌هزاروپانصد کیلومتری سرزمین اصلی فرانسه چشم به جهان گشود؛ تحصیلات عالیهٔ خود را در رشتهٔ اقتصاد و حقوق به پایان رسانید و به مقام استادی رسید.

نویسندهٔ نامدار اثر حاضر، که از معدود انگشت شمار اقتصاددانان جهان می باشد، عنوان سنتی «اقتصاد سیاسی» را به جای اصطلاح نوین «اقتصاد» یا «علم اقتصاد» برگزیده و به این ترتیب همچنان بر گزینش پیشینیان ارج نهاده و بدان وفادار مانده است.

این اقتصاددان بزرگ آثار گرانبهای دیگری را نیز به جامعهٔ دانشگاهی ارزانی داشته است.[7]

و اما بعد، در این کتاب، نویسندهٔ دانشمند کلیهٔ اصول، نظریه‌ها و پدیده‌های اقتصادی در مقیاسهای خرد و کلان و در محدودهٔ روابط بین‌المللی و دادوستدهای جهانی را به رشتهٔ نگارش کشیده و در این زمینه‌ها به شایستگی حق مطالب را ادا کرده است.

از جمله مزایای بسیار شایان توجه این اثر معتبر دو مزیت مهم و برجسته را می توان برشمرد: یکی توضیح تحلیلی و تاریخی موضوعات به عنوان شاهد مثال در کنار مباحث اصلی و اساسی و آموزش روش پژوهش اقتصادی به پژوهندگان؛ درخور تذکر اینکه

---

5. Saint-Denis 6. L'île de Réunion

۷. افزون برشماری گزارشهای مهم، آثار زیر شایان توجه است:

La période dans l'analyse économique, Une approche de l'étude du temps, Société d'édition d'enseignement supérieur, 1950. (*دوره در تحلیل اقتصادی*)

Principes d'analyse économique, I. Introduction générale-Analyse micro-économique, Paris, Cours de droit, 1965-1966, II. Analyse macro-économique. (*اصول تحلیل اقتصادی*)

Objectifs d'aciton pour les libertés et la justice, présentés à Blois le 7 janvier 1978, Fayard, 1978. (*هدفهای اقدام برای آزادیها و عدالت*)

Une politique pour l'avenir, Plon. 1981. (*سیاستی برای آینده*)

Réflexions pour demain. Hachette, 1984, collection «Pluriel». (*تفکرات برای فردا*)

Un plan pour l'Europe. La communauté européenne, problèmes et perspectives, Presses universitaires de Nancy, 1984. (*برنامه‌ای برای اروپا*)

داده های آماری در این قسمتها می توانند مورد استناد قرار گیرند؛ و دیگر نگرش به دانش اقتصاد از سه دیدگاه سرمایه‌داری، سوسیالیستی و اقتصادهای کم رشد و رو به توسعه، که به این ترتیب نه تنها دانشجویان مشتاق و کنجکاو را در ابعاد گوناگون پرورش می‌دهد و پژوهشگران را راهنمایی می کند، بلکه به معلومات صاحبنظران علم اقتصاد غنای بیشتر می بخشد.

این ویژگیهای کم مانند که برای پیشرفت فکری و توسعهٔ اجتماعی مردم جهانِ سوم وازجمله ایران سودمندتر است، انگیزهٔ مترجم در برگردانیدن این نوشتهٔ بلند به فارسی بوده است، با این هدف که حالت یك بُعدی یا تك‌بعدی را از وجود دانشجویان و پژوهشگران بزداید و در نتیجه در این تنگ غروب ستارهٔ حیات خود خدمتی دیگر به دانشگاهیان و به میهن ارجمندمان ایران عرضه بدارد.

انگیزهٔ دوم در اقدام به این کار دشوار این بوده است که باز زبان فارسی در میدان رقابت علمی ـ فرهنگی مجال جلوه‌گری پیدا کند و غنای سرشار خود را در برابر رقیبان پیشتاز دیگر نشان بدهد.

در ویراستن دستنوشت این ترجمه، بانوی ارجمند پرتو رجب‌نیا حقي گران برگردن مترجم دارند. جُستن عبارات «مغشوش» یا اصطلاحات نامأنوس، ازقلم‌افتادگیها، سهوها و خطاها و عنایات اضافی دیگر به صورت تهیهٔ فهرست اعلام شایستگی این ویراستار موشکاف را نشان می‌دهد. مراتب امتنان فراوان خود را عرضه می‌دارم.

زحمات مسئولان و کارکنان محترم انتشارات سروش در جریان حروفچینی (خانم فرشته حسین‌پور)، در نمونه‌خوانی (خانم بهناز کوشا)، صفحه‌بندی (خانم صدیقه فولادی و آقای سیدعلیرضا فتورچه)، طراحی، چاپ و نشر کتاب درخور همه‌گونه سپاسگزاری است؛ بدین مناسبت خود را همیشه رهین منت همهٔ این دوستان می‌دانم.

اسفندماه سال ۱۳۶۶ خورشیدی

مقدمهٔ عمومی

مسائل اقتصادی، در این دوران، شایان توجه و علاقهٔ فراوان است؛ زیرا در دو قلمرو ملی و بین‌المللی اهمیت سیاسی و اجتماعی انکارناپذیری را عرضه می‌دارند.

علم اقتصاد به عنوان موضوعی پر سابقه و مبتنی بر سنتهای استوار می کوشد به حل این مسائل کمك کند، بدین ترتیب که آشنایی با فعالیت اقتصادی و مکانیسمهای آن را از طریق یك سلسله بررسیهای پر زحمت و پژوهشهای سخت پیوسته بهبود می بخشد.

هدف این مقدمهٔ عمومی، پیش از آغاز به مطالعهٔ عمیق مکانیسمهای اقتصادی، تعریف موضوع، شرح تاریخ این علم، توصیف تحول فعالیت اقتصادی طی قرون گذشته به منظور درك جنبه‌های اساسی اقتصاد معاصر و ارائهٔ خطوط مشخصهٔ فعالیت اقتصادی در محدودهٔ یك ملت است.

عنوان نخست

موضوع و تاریخ علم اقتصاد

از موقعی که انتوان دومونکرتین[1] نخست بار در سال ۱۶۱۵ از اقتصاد سیاسی سخن به میان آورد تا این زمان این اصطلاح پیوسته در معرض تفسیرات گوناگون قرار داشته است. مونکرتین به سهم خویش می‌خواست اندرزهایی به شاه در زمینهٔ طرز تصدی اموال عمومی بدهد. علم «ریشه شناسی» توضیح می‌دهد که این دانشمند کتاب خود را *رسالهٔ اقتصاد سیاسی* نامیده و این واژه‌ها بر روی هم به معنای «مدیریت دارایی سیته[2]» است.

از آن زمان تاکنون، همراه با تحول موضوع اقتصاد یا بر اثر استنباطهای خودِ نویسندگان از این علم، تعریفهای بسیار مختلف و مبهمی شده است. ما به جای آنکه به شمارش و به حذف این تعاریف یکی پس از دیگری بپردازیم، مسیر فکری دیگر را اختیار می‌کنیم و نخست بر آن می‌شویم تا اقتصاد سیاسی را براساس موضوع بشناسیم و این نیز در پرتو روش عمومی در علوم اجتماعی مشخص می‌شود. سپس مراحل عمدهٔ توسعهٔ این علم را که بیان‌کنندهٔ خصوصیات کنونی آن است تشریح می‌نماییم.

بنابراین فصول زیر را به ترتیب بررسی می‌کنیم:

ـ فصل نخست: موضوع علم اقتصاد.

ـ فصل دوم: تاریخ علم اقتصاد.

---

1. Antoine de Montchrestien
2. cité (=city)

فصل نخست

موضوع علم اقتصاد

امروزه، میان علوم طبیعی یا علوم فیزیك از یك سو و علوم انسانی یا علوم اجتماعی از سوی دیگر تمایز آشکار وجود دارد. علوم نخست مانند زمین شناسی، فیزیك یا شیمی روابط میان اشیاء و ارتباطات میان پدیده‌های طبیعی را بررسی می‌کنند. علوم دوم دربارهٔ اعمال انسان، روابط میان انسانها و اشیاء و روابط میان خودِ انسانها بحث می‌نمایند. در اینجا داده‌ها جنبهٔ ذهنی دارند، زیرا فقط به استناد مقاصد، عقاید و معتقدات انسان می‌توانند معین بشوند نه به صورت مادی یا عینی.

علوم انسانی پرشماره و گوناگون است، مانند جمعیت شناسی؛ علوم جامعه شناسی (روانشناسی اجتماعی؛ جامعه‌شناسی گروهها؛ جامعه‌شناسی سیاسی، اقتصادی، مذهبی)؛ علوم جغرافیایی؛ علوم تاریخی؛ علم سیاست. اقتصاد سیاسی یکی از همینهاست، زیرا موافق اصطلاح الفرد مارشال[1] «بررسی انسانی است در باب مسائل متعارف و جاری زندگی». این دانشها همه در قرن بیستم توسعهٔ سریع و شایان اهمیت پیدا کرده‌اند.

هر علم اجتماعی فقط یك جنبه از واقعیت گوناگون و پیچیدهٔ اجتماعی را بیان می‌کند و با زاویهٔ دید معینی از فعالیت کلی انسان مطابقت دارد. در این مورد نیز مارشال چنین نوشته است: «اقتصاد بررسی آن بخش از فعالیت فردی و اجتماعی است که اساساً برای رسیدن به وضع مادی رفاه و استفاده از آن اختصاص می‌یابد».

با این همه خطاست چنین بیندیشیم که علوم اجتماعی واقعیت را به صورت برشهایی درمی‌آورد و روی هم می‌چیند، بلکه این روش را دارد که یك جنبه از مجموعه

1. Alfred Marshall

کلی روابط اجتماعی را در نظر می گیرد و تحلیل می نماید. در نتیجه، پیش از آنکه ببینیم اقتصاد سیاسی به کدام صورت از فعالیت انسانی می پردازد، درخور اهمیت است که این مسیر را روشن سازیم و سپس به خصلت جزئی تحلیل اقتصادی برسیم.

قسمت اول ـ روش عمومی علوم اجتماعی

هر علم اجتماعی امر واقع[2] را برمی گزیند و به قاعدهٔ مناسب اولمو[3] چنین پاسخ می دهد: «برخلاف مکتب ایده آلیست که می گویند ما امر واقع را ایجاد می کنیم و برخلاف مکتب واقع گرا که می گوید ما به امر واقع تن در می دهیم، تحلیل تفکر علمی جواب می دهد، ما امر واقع را بر می گزینیم.»[4]

علم اجتماعی امر واقع را تجزیه می کند: به رویدادها، به مقادیر، به افعال و به سازمانهای معین اهمیت خاصی می بخشد. به هرکدام تعریفی می دهد. این علم تجریدی است که بر پایهٔ بعضی اصطلاحات پایه و مرجع و موافق نمای معینی از تفسیر برای درك واقعیت به کار می رود. این علم نظریه ای را پیشنهاد می کند که رویدادهای منفرد و مجزا یا تحقیقات پراکنده را سازمان می دهد و رشته راهنمایی است در قبال پیچیدگی گمراه کنندهٔ واقعیت.

مثال زیر که از بالدینگ[5] اقتباس گردیده است این نکته را می فهماند: الیور کرامول[6] روی بینی خود زگیلی داشت. این یك واقعیت است. اما چگونه واقعیتی است؟ از نظر شیمیدان این واقعیت تودهٔ انباشته ای از اتم و مولکول است؛ از دید زیست شناس، نوعی طرز کار نامناسب و نادرست سلولهاست؛ از نگاه روانشناس می تواند خصلت انسان را مشخص کند؛ از نگاه تاریخ نویس ممکن است واقعهٔ تاریخی مهم یا بدون ارزشی باشد؛ از نظر اقتصاددان زگیل را می توان برداشت، به شرط آنکه کرامول مبلغی برای این کار خرج کند.

این مثال نشان می دهد که ممکن است یك واقعه از *دیدهای مختلف* معانی گوناگون بگیرد؛ هر معنی که به هر رویداد نسبت داده شود، بستگی به نمای عمومی تفسیری دارد

2. le réel
3. J.Ullmo
4. *Revue Philosophique,* nov. déc. 1936, p. 339.
5. K. Boulding
6. Oliver Cromwell

که رویداد در آن جای می‌گیرد. واقعه به صورت خام وجود ندارد؛ هر واقعه ساخته می‌شود. هر علم اجتماعی بازسازی عقلایی و موضعی از واقعیت است.

مارك بلاك[7] در اثر خود تحت عنوان *ستایش از تاریخ یا حرفهٔ تاریخ‌نویس*[8]، دربارهٔ روش علوم اجتماعی بهترین کلامی را که می‌توانستیم کشف کنیم آورده و چنین نوشته است:

«علم، واقع را فقط برای مشاهدهٔ بهتر تجزیه می‌کند و بدین منظور از بازی تقاطع انوار استفاده می‌نماید که اشعه‌ها به طور متداوم بر هم منطبق و از هم دور می‌شوند و مرزهای تفکیك و حدود مشترك در جریان این حالات روشن و مشخص می‌گردند... (صفحه ۷۵).

«خطر هنگامی جدی و سنگین است که این سلسلهٔ پایان‌ناپذیر صفات انسانها در واژه‌هایی همانند انسان مذهبی[9]، انسان اقتصادی[10]، انسان سیاسی[11] که به *یای* نسبت پایان می‌پذیرند، جز آنچه در حقیقت هستند، انگاشته شوند؛ اینان اشباح آرامند به شرط آنکه مزاحمت فراهم نیاورند. تنها جاندار مرکب از گوشت و استخوان همانا انسان است و بس که همهٔ این صفات را یکجا در خود جمع می‌کند... (صفحه ۷۶).

«به نظر می‌رسد که هیچ امری موجه‌تر و مشروع‌تر از این نباشد که بررسی جامعه روی یکی از این جنبه‌های خاص و یا بازهم اولی‌تر بر اساس یکی از مسائل مشخص ناشی از این جنبه‌های خاص تمرکز یابد. بر اثر این انتخاب عقلایی، مسائل، به طور کلی، نه فقط با استحکام بیشتر مطرح می‌گردد، بلکه در نتیجهٔ اعمال تماس و مبادله با وضوح بیشتر نمودار می‌شود...» (صفحهٔ ۷۸).

قسمت دوم ـ فعالیت انسانی و اقتصاد سیاسی

اقتصاد سیاسی، مانند هر دانش اجتماعی، نمایی از تفسیر واقعیت عینی و محسوس است.

چه موقع می‌توان گفت که فعالیت انسانی خصلت اقتصادی دارد؟ اقتصاددان از چه

---

7. Marc Bloch
8. *Apologie pour l'histoire ou métier d'historien.*
9. Homo religiosus
10. Homo oeconomicus
11. Homo politicus

زاویه‌ای این فعالیت را می نگرد و بررسی می کند؟

§ ۱. فعالیت اقتصادی و مبارزه با کمیابی

الف) مفهوم کمیابی

فعالیت انسانی، هنگامی که مبارزه با کمیابی انجام می گیرد، جنبهٔ اقتصادی پیدا می کند.

هر انسان *احتیاجاتی* دارد، یعنی می خواهد وسایلی را در اختیار بگیرد که بتواند تأثرات ناشی از رنج و زحمت یا عدم ارضاء را پیشگیری نماید و یا احساسات دلپذیر و مطبوع را تحریك نماید و یا افزایش بدهد.

این احتیاجات به منتهی درجه جنبهٔ ذهنی دارند: هر انسان تصمیم می گیرد که چه احتیاجی را رفع کند و این احتیاج به چه میزان است. نیاز یك فرد با دیگری فرق دارد. به این دلیل مفهوم اقتصادی احتیاج متمایز از دیگر مفاهیم بوده و بر پایهٔ ضوابط عینی به شرح زیر قرار می گیرد:

ـ مفهوم فیزیولوژیك احتیاج که به عنوان مثال مبین شمارهٔ کالریهایی است که انسان برای زیستن نیاز دارد.

ـ مفهوم اجتماعی احتیاج که انواع تمدن و محیطی را در نظر می گیرد که فرد بدانها تعلق دارد.

ـ مفهوم اخلاقی احتیاج که بر ضابطهٔ فایده یا زیان و یا بر ارزشهای معین قرار دارد.

البته احتیاجاتی که انسان احساس و ابراز می کند متأثر از عوامل فیزیولوژیك، اجتماعی، روانی و اخلاقی است. اما پیش از هر چیز به توقعات خود انسان نیز وابسته است. چنان که کارل منگر[۱۲] اقتصاددان اطریشی اهل وین اظهار داشته است، احتیاجات «حقیقی» و احتیاجات «خیالی» وجود ندارند.

احتیاج انسانی متعدد و بسیار و دارای جنبه های گوناگون مادی و ذهنی، فیزیولوژیك و روانی است که پیوسته افزایش می یابد و تنوع پیدا می کند؛ زیرا انسان در برابر آمال و آرزوهای خود حدی نمی شناسدودائماً مقاصد تازه و وسایل جدید را کشف می نماید و زندگی اقران و همگنان، انگیزه های تقلید و چشم و همچشمی را دربشر پدید می آورد و این جریان همیشه تجدید می شود.

12. Carl Menger

و اما وسایلی که باید احتیاجات انسان را برآورد محدود است. بشر در دنیایی پر از کمیابی زندگی می کند، منابعی که در اختیار دارد، در زمان معین، نامکفی بوده و یا در مکان به طرزی بد توزیع شده است. انسان، حتی اگر از منابع فراوان برخوردار می بود و در سرزمین افسانه ای وفور نعمت[13] می زیست، در برابر عامل زمان که کمیاب ترین کالاست باز هم محدود می شد.

انسان، بدین سبب که نمی تواند در یك زمان همه چیز را دارا باشد و همه کار را انجام بدهد، باید به *انتخابهایی* دست بزند؛ ناگزیر است برای رسیدن به هدف معین اهداف دیگر را قربانی نماید و وسایل محدود و زمان کمیاب را برای تحقق مقاصد دیگر به کار نبرد. بنابراین، هر انتخاب همراه با یك قربانی و هزینه ای است که *هزینهٔ فرصت*[14] نام دارد. هنگامی که من یك جفت کفش می خرم، از رضایتی که خرید کالای دیگر می توانست پدید آورد صرف نظر می کنم. هزینهٔ فرصت، یك قربانی واقعی است که هر شخص اقتصادی می دهد تا میان چند عمل ممکن به انتخاب مبادرت ورزد: موقعی که این شخص به فعالیت ویژه، مثلا به تولید دست می زند، هزینه ای را که انجام می دهد همانا در ارزش موقعیتهایی است که بهره برداری نکرده، یعنی در ارزش کالاها یا خدماتی است که جای دیگر نمی تواند ایجاد بشود، زیرا، از این پس، منابع مورد استفاده برای مصارف دیگر در دسترس قرار ندارد.

کمیابی وسایل، انتخاب از میان هدفها و هزینه، سه اندیشه اند که زمینهٔ درك جوهر فعالیت اقتصادی را آماده می سازند. چنان که روپکه[15] به استعاره می گوید «چه کسی می توانست فکر بکند که سراپای مکانیسم اقتصاد انسانی تنها سلسلهٔ بی انتهایی از تغییرات بسیار پیچیده بر پایهٔ مضمون سادهٔ بنیادی، یعنی بارسفر بستن باشد؟ زندگی ما سراپا مرکب از انبوهی تصمیمات مشابه است که برای ایجاد تعادل میان وسایل و نیازها به کار می رود. بر پایهٔ این نظر است که ما درآمد خود را به کار می اندازیم و امور خود را رهبری می کنیم و تولید را سازمان می دهیم و زمان را میان کار و فراغت، خواب و بیداری توزیع می نماییم»[16].

13. Pays de Cocagne

14. coût d'opportunité

15. W.Röpke

16. *Explication économique du monde moderne*, p. 45.

ب) *فراگرد فعالیت اقتصادی*

مبارزه با کمیابی مبین فعالیت اقتصادی انسان است، خواه مانند روبنسون کروزوئه[17] در جزیرهٔ غیرمسکونی زندگی بکند و در آنجا ناگزیر به گزینشهایی دست بزند، خواه جزئی از اجتماعی باشد که در آن هر عضو تخصصی فرا می گیرد، یعنی کوشش خود را فقط در یك فعالیت به سود همهٔ افراد دیگر متمرکز می سازد، با این فرض که منابع کلی از طریق مبادله میان همه توزیع می شود.

فراگرد مبارزه با کمیابی را می توان به شیوهٔ زیر تحلیل کرد. اشخاص اقتصادی، بر اثر احساس نیاز، درصدد بر می آیند تا وضع اجتماعی خود را بهبود بخشند، به این ترتیب که به کارهای تولید و مبادلهٔ کالاها و خدمات اقدام کنند؛ این کالاها و خدمات، سرانجام، به مصرف اختصاص می یابند.

۱) تحلیل اقتصادی احتیاج بر پایهٔ قانون شدت نزولی یا *قانون اشباع احتیاجات* صورت می گیرد و به طرز زیر بیان می شود: هر کس مصرف نخستین واحد یك کالا را در برابر مجموعهٔ نیازهای همزمان با بیشترین شدت طلب می کند، سپس در هر مورد بعدی مصرف واحدهای همانند حداکثر با شدتی برابر یا نزولی درخواست می شود تا مرز اشباع فرا برسد. تمایل به مصرف فراسوی این حد به بیزاری و دلزدگی تبدیل می گردد.

گوسن[18]، در سال ۱۸۵۴، دربارهٔ احتیاج دو قانون زیر را وضع کرده است:

الف) قانون تمدید: شدت لذت، هنگامی که بدون انقطاع ادامه یابد، در آغاز بسیار زیاد است ولی سپس کاهش می‌پذیرد و در پایان هیچ می شود.

چون گوسن احتیاج را برحسب لذت ارزیابی می کند، می توان این بیان را قانون شدت نزولی یا اشباع‌پذیری نیازها دانست.

در هر احتیاج و بنابر تغییر شدت آن تحت تأثیر رضایتهای متوالی، شکل و درجهٔ انحنای منحنی نزولیِ احتیاج برحسب افراد و یا یك فرد تغییر می کند.

ب) قانون تکرار: هنگامی که احساس مطبوع تکرار شود، درجهٔ شدت لذت و مدت آن در هر بار تکرار کاهش می‌پذیرد: هر قدر تکرارها به سرعت بیشتر به دنبال یکدیگر آید، شدت لذت نیز به همان اندازه سریع‌تر تنزل می نماید.

قانون اول گوسن دربارهٔ اشباع صعودی نیازها را ویزر[19] و مایر[20] دو اقتصاددان اهل وین از نو چنین تدوین کرده اند:

---

17. Robinson Crusoé
18. Gossen
19. Friedrick von Wieser
20. Hans Mayer

ویزر اصل میل به مصرف واحدهای گوناگون یك كالا را جایگزین تحلیل لذت می سازد. هانس مایر این واقعیت را در نظر می گیرد که هر شخص اقتصادی، هنگامی که برنامهٔ فعالیتهای خود، مثلا نقشهٔ مصرف خود را می ریزد، لزوماً به چندین دورهٔ احتیاج می اندیشد و نیازهای خود را بنابر اهمیت هر یك به نظم در می آورد نه بر پایهٔ ترتیب پیدایش. احتیاجات با شدت برابر، که به صورت دوره ای پدید می آیند، برای کلیهٔ دوره های زمانی نیازهای محتوی در دورهٔ پیش بینی فرد ارزیابی می شوند. مکتب وین بررسی حوائج را از نظریهٔ حداکثر لذت جویی جدا می سازد و حالت دوره ای احتیاجات را طی زمان عرضه می دارد.

۲) *اعمال تولید* عبارت است از ترکیب عوامل طبیعی یا ابزار فنی با عامل کار به منظور تحصیل *کالاها* و *خدمات* برای مصرف. تولید شامل عملیات تبدیل و حمل و نقل منابع اقتصادی است.

کالای اقتصادی چیزی است که نیاز انسانی را برمی آورد و برای مصرف در دسترس قرار می گیرد. کالای اقتصادی با رعایت سه شرط زیر موجودیت پیدا می کند:

ــ وجود احتیاج عینی نزد فرد ر ارتباطی که فرد به تصور ارضای خود میان احتیاج و شیء برقرار می کند (منگر این تعریف را از استورك[21] بدین شرح نقل می کند: «حکمی که در نتیجهٔ قضاوت ما دربارهٔ فایده اشیاء صادر می گردد، کالاها را به وجود می آورد»)؛

ــ امکان مصرف شیء از طرف فرد برای ارضای احتیاج خود؛

ــ محدودیت مقادیر موجود نسبت به نیازهای انسان. اعمال تولید و مبادله فقط دربارهٔ کالاها و وسایل کمیاب مفهوم و مصداق پیدا می کند. هنگامی که دنیایِ خارجی، اشیاء، یعنی کالاهای «آزاد» را برای انسان به فراوانی فراهم می آورد، این فرد از این گونه کالاها استفاده می کند و موارد ارضای دیگر را نیز قربانی نمی نماید: مثلا هوا یك کالای آزاد است و در نتیجه کالای اقتصادی نیست. محدودیت کالاها ممکن است از علل طبیعی (کمیابی فلزات گرانبها)، نهادی (محدودیت شکار یا صید ماهی) یا مذهبی (محرّمات، چنان که در هند گاو مقدس است) ناشی شود.

تولید شامل کالاهای مادی و خدمات غیر مادی است. زمانی در گذشته، اندیشه اقتصادی تولید برای ایجاد این خدمات را نفی می کرد. ادام اسمیت در جمله ای مشهور در *ثروت ملل*[22] از میان مشاغل غیر تولیدی علاوه بر ارتش و شاه،... «قانونگذاران،

21. Storch

22. *La richesse des nations* [*Wealth of Nations*] (liv. II, chap. III).

پزشکان، نویسندگان، دلقکان، موسیقی‌دانان، آوازخوانان و رقاصه‌های تماشاخانه را در شمار پاره‌ای از سخت‌ترین و مهم‌ترین و در عین حال بیهوده‌ترین حرفه‌ها» قرار می‌دهد. این اقتصاددان، در واقع، چنین می‌پندارد که کار این افراد به محض تولید از میان می‌رود و تحت تأثیر این واقعیت قرار دارد که برای تحصیل کالاهای مادی زمانی معین ضروری است، حال آنکه فراگرد تولید و مصرف خدمات، آنی و تفکیك ناپذیر است. با این همه، خدمات، نیاز انسانی را برمی‌آورد و تقاضا می‌شود و تهیه کنندگان آنها فعالیت تولیدی انجام می‌دهند.

هر کاری که فایده ایجادکند، می‌توان گفت، یك عمل تولیدی به شمار می‌آید. عمل تولیدی این است که از عوامل تولید «جریان رویدادهای مفید» را بیرون آورد (کوزنتز[۲۳]).

فایده یك مفهوم خنثی و نسبت به اخلاق یا بهداشت بی‌تفاوت است. کالا یا خدمت به محض آنکه مصرف کننده واقعاً درخواست بکند، مفید می‌شود. در این مورد ویلفردو پارتو[۲۴] پیشنهاد کرده است که به جای اصطلاح فایده که به نظر مبهم می‌آید «مطلوبیت[۲۵]» گذاشته شود.

کالاها و خدمات را می‌توان به دو گروه مهم، تقسیم کرد:

- یکی کالاها و خدمات مصرفی یا قطعی که مستقیماً احتیاجات مصرف کننده را برمی‌آورند (مانند نان)؛
- و دیگر کالاها و خدمات تولیدی یا غیرمستقیم که در نخستین مرحلهٔ تولید برای تهیهٔ کالاهای مصرفی مورد استفاده قرار می‌گیرند (ابزار یا ماشین).

کالاهای تولیدی وکالاهای مصرفی دو گونه‌اند:

- یکی کالاهایی که فقط یك بار مصرف می‌شود و استفاده از آن بی‌واسطه و فوری است (نان، برق)؛
- دیگر کالاهای مصرفی با دوام که استفاده از آن طی زمان صورت می‌گیرد (خانه، پوشاك، ماشین).

این تمایز از دیدگاه ثبات اقتصادی اهمیت دارد. تولید کالاهایی که فقط یك بار به مصرف می‌رسند تقاضای منظم مصرف را برآورده می‌سازد، حال آنکه تولید کالاهای بادوام نامنظم‌تر است، زیرا احتیاج خریداران تغییرپذیر می‌باشد.

---

23. Kuznets 24. Vilfredo Pareto 25. ophélimité

۳) *اعمال مبادله* کار افرادی است که کالاها و خدمات را برای یکدیگر فراهم می کنند و بدین صورت نیازهای متقابل خود را برمی آورند. در واقع، هر کس در آن واحد هم تولیدکننده و هم مصرف کنندهٔ کالاها و خدمات است. نانوا هم خریدار گوشت است و هم خدمات آرایشگر را مصرف می نماید.

بنابراین، مبادلات، بنابر درجهٔ تخصص در فعالیتها، کما بیش صورت پیچیده ای دارند. در دنیای نوین، تقسیم کار گسترش یافته و در نتیجه مبادلات افزایش پیدا کرده است.

این مبادلات بر اثر کاربرد *پول* آسان گردیده است. پول مبادلهٔ غیرمستقیم را جایگزین مبادلهٔ مستقیم یا کالا به کالا می کند: پول بر انعطاف پذیری و بر قابلیت تغییر دادوستدهای اقتصادی می افزاید.

اما پول فقط کالای مبادله نیست، بلکه فایدهٔ ویژه ای نیز دارد؛ زیرا بهترین نقدینه[26] است.

هر کس ثروت خود را از کالاهای واقعی غیر منقول (زمین، خانه) یا اوراق بهادار (سهام شرکتها، برگه های قرضه، اوراق بهادار دولتی) تشکیل دهد، در صورت تمایل، باید این کالاها یا اوراق بهادار را معامله کند و به شکل نقدینه درآورد، یعنی به پول مبدل سازد. پول در برابر هر کالا بی درنگ قابل معامله است.

بنابراین، پول برای افراد خدمات خاصی را انجام می دهد و نیازهای خزانه داری آنها را برمی آورد تا بتوانند خود را در برابر خطرات پیش بینی نشده حفظ نمایند و با توجه به تغییر قیمتها به فوریت به خرید کالا یا اوراق بهادار دلخواه مبادرت ورزند.

لذا منفعت و مصلحت افراد در این است که پول نقد پیش خود نگاهدارند. پول به عنوان کالای مبادله ابزار تهیهٔ موجودی نقد نیز به شمار می آید.

پول به شکل پول فلزی و سکه های پولی یا اسکناسهای بانك و یا به صورت چك یا انتقال در حسابهای بانکی یا حساب چکهای پستی می باشد و بنابراین مجموعهٔ وسایل پرداخت به صورت واگذاری مادی است و یا اعمال نوشتن را در برمی گیرد.

۴) مصرف، احتیاجات را برآورده می سازد و به صورت نابودی کالاها و خدمات نمایان می شود: نان هنگامی که خورده شود گرسنگی ما را تسکین می دهد؛ نمایش در صحنه وقتی که به پایان برسد، تمایل و آرزوی ما را به تماشا ارضاء می کند و اتومبیل،

---

26. liquidité

یعنی یك کالای مصرفی با دوام، هنگامی باید تعویض شود که چندین هزار کیلومتر راه پیموده باشد.

در برابر کالاهای مصرفی با دوام یا جز اینها که ذاتاً به تخریب اختصاص یافته اند، کالاهای لذت بخش بصری (تابلوهای نقاشی، بناهای با شکوه و غیره) قرار دارند که بنابر خصلت همیشگی خود باید پاره‌ای از نیازهای ما را برآورند.

§ ۲. تعریف علم اقتصاد

تحلیل فعالیت اقتصادی، که هم اکنون از آن گذشتیم، به ما امکان می‌دهد تا تعریفی از علم اقتصاد ارائه بدهیم. این تعریف مفاهیم مختلفی را در نظر می‌گیرد که از این پس بدانها برمی‌خوریم.

علم اقتصاد، علم مدیریت منابع کمیاب است و شکلهای رفتار انسانی را در آزمایش این منابع بررسی می‌کند، یعنی به تحلیل و توضیح کیفیاتی می‌پردازد که فرد یا جامعه، وسایل محدود را برای ارضای احتیاجات گوناگون و بی‌پایان خود تخصیص می‌دهد.

این تعریف ملاحظات زیر را در بردارد:

الف) علم اقتصاد *کلیهٔ* شکلهای رفتار انسانی را در مبارزه با کمیابی بررسی می‌کند. مدیریت منابع کمیاب، چنان که کسانی بسا اوقات و مدتهای مدید چنین می‌اندیشیده اند، فقط به *مبادله* محض و پرخرج خلاصه نمی‌شود، بلکه کاربرد جبر و فشار عمومی و خصوصی از منشاءِ دولت یا عاملان اقتصادی نیرومند یا گروهها و نیز اقدام به هدیه یا به انتقالات بلاعوض به صورت محصول یا پول (مانند پرداختهای اجتماعی) را در برمی‌گیرد.

آمایش منابع کمیاب، چنان که فرانسوا پرو «مبارزه ـ مسابقه» یا «کشمکش ـ همکاری» نامیده[27]، این است که اشخاص اقتصادی در جریان آن در صدد ارضای احتیاجات خود بر می‌آیند و در عین حال می‌کوشند تا مراتب رجحان خود را تغییر بدهند و بر رفتار یکدیگر متقابلا تأثیر بگذارند.

ب) علم اقتصاد روابط میان هدفهای فعالیت انسانی و وسایل مورد استفاده را بررسی می‌کند، اما در برابر هدفها بی‌تفاوت و خنثی است. این هدفها کششهای فراوان و گوناگون پدید می‌آورند. علم اقتصاد الزامی ندارد که این هدفها را تشریح و یا ارزشیابی نماید، لکن باید نشان بدهد که چگونه هدف حاکم بر فعالیت اقتصادی انسان

27. F.Perroux, *Economie et société,* P.U.F, 1960, p. 56.

است و چگونه تغییر هدف روی کیفیات این فعالیت اثر می گذارد. اما به ویژه بر علم اقتصاد است که در مرحلهٔ عمل از میان هدفهای مختلف، از یك سو آنهایی را پژوهش کند که با یکدیگر توافق دارند و تحقق‌پذیر می باشند و از سوی دیگر آن روشهای اقتصادی را مشخص نماید که برای رسیدن به این هدفها به بهترین صورت مناسب است.

اکنون براساس تعریفی که عرضه داشته ایم، می توانیم محتوی علم اقتصاد را چنین روشن نماییم:

۱) علم اقتصاد، در مرحلهٔ نخست، این هدف را دارد که روشهای مدیریت منابع کمیابی را که در زمان و در مکان پیدا می شود، شرح دهد و معلومات تجربی را مشاهده و تنظیم نماید.

۲) علم اقتصاد، در مرحلهٔ دوم، وقایع را به طرزی سازمان می‌دهد که یکنواختیها و نظامات توصیف کنندهٔ رفتارهای انسانی نمودار شود. *اصول نظری* یا *تحلیل* اقتصادی باید مفاهیم را فراهم آورد و عوامل تعیین کننده و آثار پدیده ها را تحقیق کند و روابط عمومی و پایدار میان آنها را برملا سازد و توضیح ساده دربارهٔ طرز کار اقتصاد را از واقعیت جدا نماید. نظریهٔ اقتصادی، اصول منطقی تشکیل‌دهندهٔ طرحهای توضیحی واقعیت اقتصادی را تهیه می بیند.

نظریهٔ اقتصادی، بنابر اصطلاحی بسیار مناسب و برازنده، همچون «جعبه ابزار»ی نیست که نتایج ساخته و پرداخته بیرون بدهد، بلکه یك روش و یك فن است که نتیجه‌گیریهای درست از امور واقعی را امکان‌پذیر می گرداند.

۳) علم اقتصاد، در مرحلهٔ سوم، در تعیین جهت سیاست اقتصادی مشارکت می کند. علم اقتصاد هدفهای سیاسی یا اجتماعی را ارائه نمی‌دهد. اما میان سیاست اقتصادی و هدفهای مشخص سیاسی واجتماعی سازش پدید می‌آورد؛ بدین معنی که از یك سو نشان می‌دهد آیا هدفهای مورد نظر میان خود توافق دارند و از لحاظ اقتصادی تحقق‌پذیر هستند و از سوی دیگر آیا وسایل برگزیده برای دستیابی به هدفها به صورتی مناسب با این هدفها موافق بوده و برای نیل بدانها بهترین است؟ علم اقتصاد مضامین گوناگون یك سیاست را بیان می کند و به این ترتیب حدود یا هزینه و اعتبار این حدود را معین می نماید.

۴) علم اقتصاد، سرانجام، قواعد استفادهٔ بهینه[28] از منابع اقتصادی را با رعایت کیفیات تحقق بهزیستی[29] در جهت پاره ای از هدفها و برای شرایط تجربی معین وضع وتدوین می نماید.

۳§. استقلال اقتصاد سیاسی

اگر علم اجتماعی زاویهٔ دید خود را در جهان مشخص کند، فقط ترسیم مرزهای آن با موضوعات نزدیك و همجوار باقی می ماند، که هرگاه موضوع بررسی کلیت پیچیده و گوناگون انسانی باشد، این کار بسیار دشوار می شود. هر یك از علوم اجتماعی سببیت خاص خود را سازمان می‌دهد، ولی هرگاه در حالت انزوای مطلق قرار می گیرد، به سرعت به بی‌ثمری می‌رسد. با این همه، اگر یکی از این علوم نتواند حدود موضوع خود را مشخص نماید و از تجاوز به زمینه های دیگر خودداری نکند با این خطر روبه‌رو می شود که تحلیل خود را فاقد لطف و لذت سازد.

کشمکش دربارهٔ دارایی امری جاری است. با این وصف، برای تصریح خودمختاری علم اقتصاد می‌توانیم به آزمون پردازیم، به شرط آنکه بپذیریم که خودمختاری به معنایِ استقلال نبوده و متضمن همکاری و تمرکز مساعی است. اصولا ممکن است این خود مختاری دربارهٔ جامعه‌شناسی، تاریخ، جغرافیا و فن‌شناسی[30] مشخص گردد.

الف) *اقتصاد سیاسی و جامعه شناسی*

مناسبات میان اقتصاد و سیاسی و جامعه شناسی مبهم بوده و به این جهت مسائلی را پیش می کشد مشعر به اینکه واقعیت اجتماعی صورت پیچیده ای دارد و علوم اجتماعیِ خاص، این واقعیت را بررسی می‌کند. بنابراین، شایان اهمیت است که موضوع خاص جامعه‌شناسی روشن و مشخص بشود.

برخی از جامعه‌شناسان چنین می‌انگارند که جامعه‌شناسی موضوعی است که علوم گوناگون اجتماعیِ خاص را در دایرهٔ «علوم انسانی» گرد می‌آورد. این استنباط بسیار وسیع، علی‌رغم جاه‌طلبیهایی که عرضه می‌دارد، به هیچ‌وجه سودمند نیست، زیرا هرگونه جنبهٔ علمی را از جامعه‌شناسی سلب می کند.

برخی دیگر از جامعه‌شناسان را عقیده بر این است که موضوع مطالعهٔ آنها همانا گونه‌ای از نقشهای واقعیت است که می کوشد ضابطه‌ای را برای تشخیص واقعیت اجتماعی یا پدیدهٔ اجتماعی تعیین بنماید، مانند ضابطهٔ جبر (دورکیم)[31]، ضابطهٔ تقلید (تارد)[32]، ضابطهٔ نظارت اجتماعی

28. optimum 29. bien-être (welfare) 30. technologie
31. Durkheim 32. Tarde

(برجس[۳۳] و پارك[۳۴])، ضابطهٔ رفتار اجتماعی (ماکس و بر)[۳۵].

در میان این گروه دوم نویسندگان، برخی به تعریف یك روش مشخص می‌پردازند؛ چنان که ماکس‌وبر روش «نمونه‌های برگزیدهٔ خیالی» را به کار می‌برد تا بتواند به درك رفتارهای اجتماعی نایل آید

ژرژگورویچ[۳۶]، در اندیشه توصیف ویژگی جامعه‌شناسی بنابر قلمرو موضوع و روش، این علم را همچون «دانشی» می‌داند «که پدیده‌های کلی اجتماعی را در مجموعهٔ حالات و حرکات بررسی می‌نماید، به این ترتیب که این پدیده‌ها را در قالب نمونه‌های مستدل و منطقی و در مقیاس خرد اجتماعی، یا به صورت گروهی و کلی جای می‌دهد. از خصوصیت این پدیده‌ها این است که خود را به وجود می‌آورند و از میان می‌برند»[۳۷].

چنین استنباطی که از جامعه‌شناسی می‌خواهد تا واقعیت پیچیده و پیوسته در تغییر را در دایرهٔ کلی ملاحظه نماید، می‌تواند جامعه‌شناسی را از علوم اجتماعی خصوصی و از شاخه‌های ویژهٔ جامعه‌شناسی بهتر تشخیص بدهد و روابط میان آنها را بهتر دریابد:

الف) علم اقتصاد، یعنی علم اجتماعی خاص، از کل اجتماعی یك برش سطحی یا تکیه‌گاهی در عمق جدا می‌کند، در صورتی که جامعه‌شناسی کلیهٔ سطوح و کلیهٔ مبانی واقعیت اجتماعی را در نظر می‌گیرد.

علم اقتصاد روش تحلیلی و اصولی را به کار می‌برد، حال آنکه علوم اجتماعی روش بحث و جدل را مورد استفاده قرار می‌دهد.

جامعه‌شناسی وظیفه دارد، در قلمرو عمل خود، علم اجتماعی خاص را به خاطر برش بیش و کم ساختگی واقعیت اجتماعی و خصلت از پیش مفروض محدودهٔ اجتماعی در بوتهٔ «آزمایش وجدان» بگذارد.

چنان که گورویچ به حق خاطرنشان می‌سازد، «فقط بر اثر ایجادِ گاه رابطهٔ مکملیت دیالك‌تیك و زمانی مفاهیم ضمنی متقابل و گاه تناقض دیالك‌تیك (هنگامی که یکدیگر را به قدری دوست دارند که یکی می‌خواهد دیگری را جذب کند) و گاهی در ارتباط با قطبی کردن (موقعی که با یکدیگر رقابت می‌نمایند) میان جامعه‌شناسی و علوم اجتماعی خاص است که می‌توان وضعیت واقعی را در نظر گرفت»[۳۸].

ب) جامعه‌شناسی اقتصادی که شاخه‌ای ویژه از جامعه‌شناسی است، مانند علم اقتصاد مربوط است به مرحله یا بخشی از واقعیت اجتماعی، ولی «همه چیز را به کار می‌گیرد تا در این موضع متوقف نشود و سرانجام همیشه نقطه آغاز خود را با کلیهٔ طبقه‌بندیها و بخشهای دیگر ربط بدهد، یعنی حدود و تغییرات علوم اجتماعی را در کل پدیده اجتماعی ادغام می‌نماید»[۳۹].

---

33. Burgess 34. Park 35. Max Weber 36. G.Gurvitch

37. G.Gurvitch, *Traité de Sociologie*, t.I, p. 27. 38. *op. cit.*, p. 26

39. *op. cit.*, p. 26.

جامعه‌شناسی اقتصادی اطلاعات لازم را دربارهٔ محیط فعالیت اقتصادی به دست می‌دهد و می‌کوشد تا «روشن کند قوانین مختلف اقتصادی در چه شرایط تاریخی و ساختاری به مرحلهٔ اجرا درمی‌آید و در نتیجه، در عین حال، به علم اقتصاد قدرت انتخاب و کارآیی می‌بخشد»[۴۰].

«تحلیل اقتصادی» موافق قاعدهٔ برازندهٔ شومپتر، «می‌خواهد بداند که مردم در هر زمان چگونه رفتار می‌کنند و از رفتار آنها چه آثاری به بار می‌آید؛ جامعه‌شناسی اقتصادی به این پرسش پاسخ می‌گوید که این افرّاد چگونه موفق شده‌اند موافق کردار و رویهٔ خود رفتار بکنند»[۴۱].

ب) *اقتصاد سیاسی و تاریخ*

روابط میان اقتصاددانان و تاریخ‌نویسان همیشه پرجوش و خروش بوده است. مشاجراتی که مکتب تاریخی آلمان در قرن نوزدهم به راه انداخته، بیش از آنکه سازنده باشد، بدفرجام و بیهوده بوده است. ما باز بر سر این گفت‌وگو خواهیم آمد.

در اینجا فقط به این اشاره بسنده می‌کنیم که علم اقتصاد به هیچ وجه نمی‌تواند به تاریخ استناد جوید. در واقع، این علم در نظر دارد که قواعد را به دست آورد و قوانین را کشف کند، حال آنکه آگاهی تاریخی درصدد است رویدادها و وقایع را از نظر ویژگی محسوس[۴۲] آنها تشریح نماید. به این ترتیب، گورویچ صفت «ویژگی‌دادن» را روش دید تاریخ از واقعیت اجتماعی توصیف می‌کند.

این روش معتبر وارزنده است، خواه مقصود تاریخ جنبهٔ تاریخی دادن به یك حادثه باشد یا منظور تاریخ ساختاری یا نهادی باشد که در فرانسه روپنل[۴۳] و مکتب آنال‌ها[۴۴] از آن به دفاع برخاسته‌اند: مکتب دوم بیشتر در اندیشهٔ استمرار تاریخی و عمل متقابل پدیده‌هاست و می‌خواهد بیشتر تاریخ نبردها و همایشهای سیاسی باشد و «به واقعیت عمیق و به حرکات برجستهٔ تاریخ وقوف یابد» (روپنل).

پژوهش تاریخی برای اقتصاددان فایده‌ای بی‌چون و چرا دارد، چون که در این صورت مرزهای حقوقی، اجتماعی، اقتصادی، روانشناسی و مذهبیِ فعالیت اقتصادی را می‌فهماند و تحول نهادها را تجزیه و تحلیل می‌کند و توضیحات پویا را در اقتصاد آسان می‌گرداند.

شومپتر در *اپوکن*[۴۵]، پس از بررسی نتیجه‌گیری از مکتب تاریخی آلمان به روشنی دریافته است که انتظار اقتصاددان از تاریخ نکات آموزنده‌ای است که تاریخ عرضه می‌دارد و عبارتند از:

۱) دیدگاه نسبیت، نه بدین معنی که دسترسی به شناخت عمومی و ارزنده از محالات است، بلکه به تعبیر بهتر، به معنای وجود قواعد عملی و خاص در زمینهٔ سیاست اقتصادی می‌باشد.

۲) دیدگاه وحدت حیات اجتماعی و همبستگی باطنی میان عناصر آن (که با این همه در آن جهت نیست که موافق با نظر کارل کنیس[۴۶] اقتدا و تبعیت اقتصاد، یعنی نقش حیاتی عناصر غیر اقتصادی را

---

40. Ch. Bettelheim, *Annales*, 1948, n°3, pp. 267 sqq. 41. J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 21.

۴۲. به آلمانی Einmaligkeit

43. Roupnel 44. Annales 45. *Epochen* (chap. IV, § 7). 46. Karl Knies

در قلمرو اقتصاد بپذیرد)؛

۳) دیدگاه خردستیزی و ضداصالت عقل، دراین جهت که تعدد انگیزه‌ها در اعمال انسانی مورد ملاحظه قرار گیرد؛

۴) دیدگاه تحول؛

۵) دیدگاه اهمیت همبستگیهای انفرادی و واقعی در دایرهٔ بررسی وسیع در طبیعت عمومی رویدادها؛

۶) دیدگاه سازمانی با این دریافت که «اقتصاد نمی تواند به توده ای از وجودهای جداگانه و مستقل اقتصادی تجزیه شود و پدیده های اقتصادی صرفاً منتجه عوامل مرکبه فردی نیستند».

بِرُدل[47] نزدیك‌تر به نظریهٔ ما «سه مرحلهٔ مقدماتی تاریخ» را تشخیص می‌دهد که گفت‌وشنود با اقتصاددان دربارهٔ آنها برای تاریخ نویس کمتر از گفت‌وشنود با جامعه شناس جالب نخواهد بود: یکی تاریخ به صورت وقایع نگاری که درزمان کوتاه ثبت می‌شود، دوم تاریخ تصادفات که سیمیان[48] از پیش تشریح کرده است؛ سوم تاریخ در درازمدت یا تاریخ ساختارها و گروه ساختارها. اقتصاد روزانه، اقتصاد نوسانات اقتصادی، اقتصاد رشد و توسعه به هر یك از این زمینه‌های تاریخ پاسخ می گویند. مصالح اساسی محدوده های استنباطی، تصاویر توضیحی به سود تماس فراوان ومبادلات مفید میان دو موضوع است.[49]

پ) *اقتصاد سیاسی و جغرافیا*

علم جغرافیای نوین از بررسی محیطهای فیزیکی و اقلیمی، بدون تغییر در آنها، به دست آمده و به صورت دانش انسانی، و یا دقیق‌تر، «علم اجتماعات انسانی در محدودهٔ فضایی درآمده است» (پیرژرژ)[50].

مکتب فرانسوی جغرافیای انسانی که ویدال دُلابلاش[51]، تحت تأثیر ماکس سور[52]، رژه دیون[53]، موریس لولانو[54]، پیرژرژ و ژان گوتمن[55] برپا کرده (از دیگران اسم نبرده ایم)، می کوشد تا کنش و واکنش میان انسانها و پیرامون آنها را دنبال کند، انواع زندگی، یعنی مجموعه انطباقات و شیوه های فنی را که گروههای انسانی بر آن اساس معاش خود را فراهم می‌آورند، تجزیه و تحلیل نماید و خلاصه «سازمان فضای متفاوت و قابل دستیابی انسان» را بررسی کند (گوتمن).

---

47. F. Braudel 48. Simiand

۴۹. رجوع کنید به F. Braudel, Histoire et sociologie در *Traité de sociologie*, p.92 که تحت نظر ژرژ گورویچ انتشار یافته است و مجلهٔ *Revue économique*, mai 1956 دربارهٔ سهم تاریخ در شناخت محیط اقتصادی و اجتماعی و نیز:

J. Lhomme, *Economie et Histoire*, (Genève, Droze, 1967).

50. Pierre George 51. Vidal de La Blache 52. Max Sorre

53. Roger Dion 54. Maurice Le Lannou 55. Jean Gottmann

علم جغرافیا بهترین شناخت دربارهٔ شرایط و اوضاع فیزیکی و طبیعی فعالیت اقتصادی را برای اقتصاددان تهیه می‌بیند و او را از موارد تمرکز مکانی نیرو، مواد اولیه و نفوس آگاهی می‌دهد. این علم برای کلیهٔ بررسیها در زمینهٔ تعیین و تخصیص مکان ضرورت دارد.

اما دیدگاه اقتصاددان، چنان که تحلیل مکانی اقتصادی نشان می‌دهد (در این نقطه تماس میان دو موضوع برقرار می‌گردد)، صورت خاصی دارد. اقتصاددان کمتر از جغرافیادان در اندیشهٔ تفاوتهای کیفی است که انسان در مکان پدید آورده و بیشتر به مکانی علاقه‌مند است که به منظور بالاترین بازده و کمترین هزینه سازمان داده است. اقتصاددان مکان اقتصادی را بر اساس نقشه‌هایی تعریف می‌کند که اشخاص اقتصادی ترتیب داده‌اند، مانند محیط تأثیر و نفوذ یك واحد اقتصادی و سلسله روابطی که زندگی این واحد را تشکیل می‌دهد. ما در اینجا مقایسهٔ بسیار عالی آقای ژاننه[۵۶] را می‌آوریم: «به‌نظر من، نقش جغرافیادان بررسی پدیده‌های اقتصادی در ارتباط با داده‌های فیزیکی (به صورت طبیعی یا آنچه انسان ایجاد کرده است) در مکان است. نقش اقتصاددان، کشف عمل مکانیسمهای اقتصادی و اندازه‌گیری آثار آنهاست. در فضای جغرافیادان اثر خطوط تقسیم‌کننده‌ای وجود دارد که طبیعت یا انسان روی همان خاك ترسیم کرده است. مرزهای فضای اقتصاددان، حدود تأثیر جریانهای اساسی را نشان می‌دهد که نظریهٔ اقتصادی تشخیص داده است»[۵۷].

ت) اقتصاد سیاسی و فن شناسی

شناخت اقتصادی پدیده‌ها با شناخت فنی آنها تفاوت دارد. گائتن پیرو[۵۸] ثابت کرده است که کاردان فنی[۵۹] به حجم و به مقدار می‌پردازد، ولی اقتصاددان به ارزش توجه دارد. این تمایز دقیق و درست نیست؛ اقتصاددان به آمار قیمت و به آمار مقدار و حجم نیز علاقه‌مند است.

سخن درست‌تر این است که کاردان فنی مشهودات محضاً فیزیکی را پژوهش می‌کند حال آنکه اقتصاددان به مسائل هزینه توجه دارد: ماشین در صورتی مورد علاقهٔ اوست که داده‌های آمایش پرخرج دنیایی را که در آن زندگی می‌کنیم (ازدیاد مقدار تولید، کاهش قیمت، افزایش مصرف، بهره‌گیری از منابع اولیهٔ جدید، پیدایش جریانهای تازهٔ بازرگانی و غیره) تغییر بدهد. همچنین، شیوهٔ فنی را نباید با امکان مصرف کالاها یکی دانست: یك روش یا یك کار فنی در مرحلهٔ عمل، به شرطی مورد استفاده قرار می‌گیرد که اقتصاد بازار سودآور و مقرون به صرفه باشد. کاربرد این روش نیز ممکن است به موانع اجتماعی بر بخورد.

---

56. J. M. Jeanneney

57. *Revue de Géographie alpine*, 1955, t. XLIII, fasc. I, p. 222.

در این باب می‌توان به منابع زیر مراجعه کرد:

R. Courtin et P.Maillet, *Précis d'économie géographique* (Dalloz, 1962).

و به ویژه:

J.-R. Boudeville, *Les espaces économiques*(P.U.F., 1961).

58. Gaétan Pirou 59. technicien

به طور کلی، دید اهل فن با دید اقتصاددان و جامعه شناس تفاوت بسیار دارد؛ چنان که هایك[۶۰] ثابت کرده، مهندس از کوشش کاملی که پیشاپیش در ذهن خود شکل داده و مبتنی بر بررسی خواص عینی اشیاء است دید مشخص دارد. غایت مطلوب و آرمان وی حداکثر استفاده از قدرت ماشینهایی است که باید به کار افتد، یعنی همهٔ آنچه مانند قیمت، مواد اولیه، سطح دستمزدها، نرخ بهره و عرضهٔ سرمایه در اندیشهٔ اقتصاددان می‌گذرد، به منزلهٔ داده تلقی می‌شود. مهندس به محاسبه «برحسب مقدار»[۶۱] علاقه‌مند است، در صورتی که اقتصاددان به محاسبه برحسب ارزش و قیمت توجه می‌کند، یعنی نقشهٔ فنی مهندس را در شبکهٔ فعالیتهای اقتصادی جامعه ادغام می‌کند و به دنبال این پژوهش نمی‌رود که بهترین ماشین کدام است و بهترین مواد اولیه چیست، بلکه تحقیق می‌نماید که «مادهٔ اولیه یا ماشین در چه زمان با بیشترین کارآیی مورد استفاده واقع می‌شود و کجا این دو عامل تولید می‌توانند هرچه سریع‌تر و به بهترین قیمت به دست آیند» (هایك).

* * *

ما کوشیده‌ایم استقلال پژوهش اقتصادی را روشن سازیم و در ضمن فقط خواسته‌ایم ثابت کنیم که واقعیت را می‌توان از زوایای گوناگون بررسی کرد و تصاویر نظری تفسیر باید به یکدیگر بپیوندند و یکی بشوند و همیشه بی‌دریغ با هم متوافق و همساز باشند. ما افزون بر «علم انسانی» به وجود علوم خاص نیز باور داریم، تحلیل این دانشها در جهت هدف مشترك می‌تواند به تفسیر درست‌تر واقعیت انسانی برسد. آقای دوپرئل[۶۲] می‌نویسد «عمل همگانی مکمل بودن روابط اجتماعی از تمام پرده‌های حایل می‌گذرد. به همین علت است که هر کس بخواهد به توضیحی تام و تمام نایل آید باید از قلمرو علوم اجتماعی گوناگون عبور کند». اما، در عین حال، آیا این مطلب اعترافی براین نیست که تحلیل در علوم مختلف و در نتیجه تحلیل اقتصادی خصلت جزئی و غیرکلی دارد؟

قسمت سوم ـ خصلت جزئی تحلیل اقتصادی

کاربرد تحلیل اقتصادی بر وضعیتهای تاریخی که زندگی انسانها در جامعه عرضه می‌دارد، اگر مشاهدات پیشین درست باشد، فقط می‌تواند توضیح جزئی از واقع را به دست دهد. اقتصاددان، جز به حکم قطع و یقین حق ندارد به طرز توضیح که موضوع علم اقتصاد فراهم می‌آورد، ارزش ممتاز بدهد و «رمز همهٔ رازهای تاریخ بشری را در آن

---

60. Hayek, *Scientisme et sciences sociales*, chap. X. 61. in natura

62. E. Dupréel, *Sociologie générale*, p. 381-382.

بداند» (شومپتر).

این اشتباه «ماتریالیسم تاریخی» است که نقش قاطع و تعیین کننده در تحول جوامع انسانی را فقط از عوامل اقتصادی می‌داند. کارل مارکس نظریهٔ ماتریالیسم تاریخی را در *مانیفست کمونیست*[۶۳] ارائه داده و در آثار عمدهٔ خود تکرار کرده است. این نظریه به دو صورت تحلیل می‌شود:

الف) روبنای هر جامعه، یعنی حقوق، سیاست، معتقدات، هنر، پدیده های وجدانی، تحت فرمان زیر بنا، یعنی مجموعهٔ افعال، ارتباطات و نهادهایی است که تولید ثروت را تعریف می‌نمایند و روابط تولیدی را تشکیل می‌دهند.

ب) به علاوه، شکلهای تولید منطق درونی دارند: نظام «ساخت با نیروی بازو» پذیرش ساخت ماشینی را آسان می‌سازد و این یك، به نوبهٔ خود، موجد ساختارهای جدید اجتماعی و طرز تفکرهای جدیدی است که توسعه می‌یابند تا از حدود خود نیز فراتر بروند.

«انسانها در تولید اجتماعی وسایل معاش خود»، به گفتهٔ مارکس، «پا به دایرهٔ روابط معین، ضروری و مستقل از ارادهٔ خویش می نهند و این مناسبات تولیدی با درجه‌ای از توسعهٔ معین نیروهای مادی تولیدی آنها مطابقت دارند. مجموعهٔ این روابط، ساختار اقتصادی جامعه را تشکیل می‌دهد و بر این پایهٔ واقعی است که روبنای حقوقی و سیاسی بالا می‌رود و با شکلهای معین وجدان ومعرفت اجتماعی مطابقت می‌نماید»[۶۴]. طرز تولید زندگی مادی «مؤثر در» [۶۵] فراگرد اجتماعی، سیاسی و فکری مجموعهٔ زندگی است.

چنان که برخی از انتقادهای مارکس وانمود کرده است، مقصود همانا این تعبیر نیست که انسانها را تنها انگیزه های اقتصادی و مادی راهنمایی می کنند. مارکس و پیروان وی، هیچ یك واکنش پدیده‌های سیاسی یا مرامی و فکری را در یکدیگر انکار نکرده اند. به نظر پلخانف[۶۶]، مفهوم تأثیر درونی میان مبنا و روبناها برای درك عقیدهٔ مارکس ضرورت دارد. طرز تولید در عامل کار «شکلی را می گیرد که منحصراً به انسان تعلق دارد...، آن کس از همان آغاز بدترین و ماهرترین زنبور معمار را ازیکدیگر باز می شناسد همان است که خانه ها را پیش از آنکه در کندو بسازد، در سر خود ساخته است و نتیجه ای که کار بدان می‌رسد به صورت خیالی از پیش در تصور کارگر وجود دارد»[۶۷].

63. *Communist Manifesto*

64. Karl Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique* [*A Contribution to the Critique of Political Economy*], p. 4-5, Giard, Paris, 1928.

65. Bedingt 66. Plekhanov

67. K. Marx, *Le Capital*, [Das Kapital], I, chap. VII, trad. Roy, éd. 1875, p. 76.

این نکته باقی می‌ماند که، به نظر مارکس، نیروی محرکهٔ تحول جوامع «در واپسین تحلیل» از پدیده‌های اقتصادی بر می‌آید. انگلس[۶۸] در تاریخ بیست‌ویکم سپتامبر سال ۱۸۹۰ به‌جوزف بلاك[۶۹] صراحتاً چنین می‌نویسد: «بنابر استنباط بر پایهٔ مادیگری، عامل تعیین‌کننده در تاریخ، در آخرین مرحله، همانا تولید و آفرینش زندگی واقعی است. مارکس و من فقط و فقط همین را تأیید کرده‌ایم. اما اگر به ما بگویند که عامل اقتصادی یگانه عنصر تعیین‌کننده است، در این صورت قضیهٔ نخست به جملهٔ میان تهی و انتزاعی و پوچ تبدیل می‌شود. وضع اقتصادی به منزلهٔ پایه است، اما عوامل مختلف روبنایی... نیز نفوذ خود را بر جریان مبارزات تاریخی اعمال می‌کنند و در بسیاری موارد شکلهای اسلوب برتر را معین می‌نمایند».

به تازگی اسکارلانگه[۷۰] اقتصاددان لهستانی ارائهٔ جالبی از استنباطات مارکس کرده است و سه قانون بنیادی جامعه‌شناسی را به شرح زیر تشخیص می‌دهد:

- قانون ارتباط ضروری میان مناسبات تولیدی و خصلت نیروهای تولیدی (نیروهای مادی تولیدی و نیروهای انسانی تولیدی)؛
- قانون سازگاری ضروری میان روبنا و پایهٔ اقتصادی؛
- قانون توسعهٔ فزایندهٔ نیروهای تولیدی که فراگرد تاریخی گذر از یك جامعهٔ انسانی دارای تشکل اجتماعی (یا نظام اجتماعی) معین و طرز تولید و روبنای مشخص را به تشکل اجتماعی دیگر توضیح می‌دهد.[۷۱]

دربارهٔ این نظریه چه باید اندیشید و چه ارزشی می‌توان بدان داد؟

استنباط مارکسیستی را می‌توان همچون فرضیه‌ای دربارهٔ عامل کار و «رشتهٔ راهنمای» تحقیق (به گفتهٔ انگلس) و یك روش تحلیل جامعه‌ها دانست. در این صورت وضع فن و سازمان اقتصادی به عنوان سرآغاز برگزیده می‌شود؛ سپس اندك اندك طرز کار دستگاه اقتصادی، نظام مالکیت و توزیع ثروت دنبال می‌گردد: این روش غالباً درست و حتی گاهی روشن‌کننده است و به کشف این جریان می‌رسد که نیروهای تولیدی، در وضع معین، پاره‌ای از خصوصیات را در نظام مترقی یا سیاسی به بار می‌آورند.

اما، چنان که رمون آرون[۷۲] دریافته است، بجاست سرآغاز یك تحقیق با علت

---

68. Engels   69. Joseph Bloch   70. Oscar Lange

۷۱. در این باب رجوع کنید به:
A. Nowicki, L'Economie généralisée et la pensée actuelle d'Oscar Lange, *Cahiers de l'I.S.E.A*, n°114, juin 1961.

72. Raymond Aron, *Le Grand Schisme,* chap. V.

اصلی و اساسی مجموعه ای از پدیده ها اشتباه نشود: فرضیه دربارهٔ عامل کار نمی تواند آگاهانه یا از روی ناآگاهی به علت توضیح دهندهٔ کلی تبدیل گردد.

در زمینهٔ تحلیل سببی، هیچ دلیلی وجود ندارد که مناسبات اجتماعی تولید به منزلهٔ آغاز مطلق تلقی بشود. هیچ نقطه ای از زمان لحظهٔ آغاز نیست. در سلسلهٔ بی پایان علت و معلول، هنگامی که می کوشیم پیشینه های یك رویداد را به دست آوریم، چرا در برابر یك نظم اقتصادی توقف کنیم؟ هیچ عملی با اعمال پیشین و همزمان خود بی ارتباط نیست. هرگاه واقعیتهای فنی یا اقتصادی منظور باشد، نمی توان بخصوص خصلت مرکب و متضاد اینان را از یاد برد؛ این واقعیتها فقط «به کمك این زمینهٔ فکری و در ارتباط با تمام یك مجموعه، مفهوم تاریخی و عملی پیدا می کنند. آسیای بادی، آسیای بخاری، موتور انفجاری، توربین، پلهای معلق جز در وابستگی با دنیایی از معتقدات، قواعد و نهادهای حقوقی و فعالیتهای اداری و سیاسی معنی ندارند» (فرانسوا پرو).

از سوی دیگر، تحلیل جامعه شناسی آشکار می کند که میان جوامع واقعی و الگوهایی که بحق می شد از موجودیت شکلهای مسلط تولید انتظار داشت، اختلافاتی وجود دارد. زیربنای سرمایه‌داری در زمینه‌های متفاوتی، مانند فرانسه، آلمان، ژاپن و انگلستان جای گرفته است. به همین مناسبت شومپتر نیك دریافته است که «ساختارها، نمونه ها و رفتارهای اجتماعی می توانند با نشانهای فلزی مقایسه شوند که به آسانی ذوب نمی شوند و پس از آنکه ساخته شدند محتملا قرنها دوام می آورند...».

بنابراین، همه چیز دست به دست هم می دهد تا خصلت یك طرفه و مشترك استنباط مارکسیستی به دور انداخته شود. جالب ترین مثال از این ادعا را نظریهٔ امپریالیسم به دست می‌دهد که مکتب مارکسیستی جدید در آغاز قرن بیستم (اتو بائر[۷۳]، هیلفردینگ[۷۴]، روزا لوکزامبورگ[۷۵]، بوخارین[۷۶] و لنین[۷۷]) بسط داده است. این نظریه جنگهای مستعمراتی، اروپایی و جهانی پایان قرن نوزدهم و قرن بیستم را به حساب توسعهٔ سرمایه‌داری می گذارد. اقتصادهای سرمایه‌داری، ناتوان از جذب و مصرف تولید خود و زیان دیده از نرخ نزولی سود، بازارهایی را در سرزمینهای توسعه نیافتهٔ آن سوی دریاها جستجو می کنند و فتح مستعمرات تصادمات و برخوردهایی میان ملتهای سرمایه‌دار به بار می‌آورد: تقسیم اقتصادی دنیا داو واقعی در جنگهای اروپایی است.

هیچ کس نمی تواند انکار کند که کشورهای سرمایه‌داری، در آغاز این قرن، برای فتح و تسخیر

73. Otto Bauer 74. Hilferding

75. Rosa Luxemburg 76. Boukharine 77. Lénine

بازارهای خارجی مبارزه کرده اند و از سیاستهای قدرت نیز الهام گرفته اند. «مارکس چه تصویری بهتر از سسیل رودز[۷۸] و جنگ بوئرها می توانست آرزو بکند؟» (شومپتر). اما نمای مارکسیستی وقایع مهم و غیرقابل اغماض تاریخی را در سایهٔ ابهام باقی می گذارد.

ـ در آن دوران که امپراتوری مستعمراتی فرانسه تشکیل می شود، سرمایه‌داری فرانسه در اروپا از همه کمتر جنب‌وجوش دارد: و آیا به همین مناسبت «سرمایه‌داری سود خوار» لقب نگرفته است؟

ـ روسیهٔ تزاری در منچوری و اروپای شرقی اسلاو، سیاست توسعه‌طلبی را به راه می اندازد؛ و اما سرمایه‌داری روس آغاز قرن بیستم هنوز ناموجود یا در جریان پیدایش است.

ـ هیچ یك از مؤسسه‌های اقتصادی مستعمراتی، خواه در مراکش یا مصر و یا در تونس، «برخوردهای سیاسی بسیار مهم را در اروپا برنینگیخته اند و از جستجوی منافع سرمایه‌داری الهام نگرفته اند و منشاءِ همهٔ آنها جاه‌طلبیهای سیاسی بوده است که دیوانخانه‌ها با توسل به انگیزه‌های واقع بینانه پرده پوشی می کردند».

ـ رقابت انگلیس و آلمان، پیش درآمد جنگ سال ۱۹۱۴، جنبهٔ بازرگانی ندارد؛ زیرا، آمار نشان می‌دهد که آلمان و انگلستان بهترین مشتری یکدیگر بودند. این رقابت هنگامی بروز می کند که گیوم دوم اعلام می نماید که بنیاد آیندهٔ آلمان بر آب است.

بنابراین آشکار می گردد که ارادهٔ قدرت ملتها، اگر بیشتر نباشد، لااقل همان قدر به تحریك سرمایه‌داری متکی بوده است. تحلیل مارکسیستی به سبب غفلت از نقش ویژهٔ ساختارهای اجتماعی و سیاسی و تأثیر مشربهای فکری مرتکب خطا می شود.[۷۹]

این تحلیل هدف دیگری جز این نداشت که خصلت جزئی و غیرکلی و موقتاً توصیفی بررسی اقتصادی جامعه‌ها را به اثبات برساند. اقتصاددان با وقوف بر حدود موضوع سودی بیش از زیان به دست می آورد.

کتابشناسی

M. **Bloch**, *Apologie pour l'histoire ou métier d'historien* (A. Colin, 1950).
E. **Dupréel**, *Sociologie générale* (Paris, 1948).
H. **Guitton**, *L'objet de l'économie politique* (Paris, Rivière, 1951).
G. **Gurvitch** *(et alii)*, *Traité de sociologie* (Presses Universitaires de France).
O. **Lange**, The Scope and Method of Economics, *Review of Economic Studies*, 1946, n° 33.
A. **Marchal**, *Méthode scientifique et science économique* (Paris, Médicis, 1951).
F. **Perroux**, *Economie et société* (Presses Universitaires de France, 1961).
F. **Perroux** *(et alii auctores)*, L'univers économique et social, *L'Encyclopédie française* (t. IX), Paris, Larousse, 1960.

78. Cecil Rhodes 79. Raymond Aron, *Les guerres en chaîne*, chap. III.

L. ROBBINS, *Essai sur la nature et la signification de la science économique* (Paris, Médicis, 1957).
M. WEBER, *The Methodology of Social Sciences* (Free Glencoe Press, Illinois, 1949).

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

La littérature économique est aujourd'hui si vaste qu'il ne saurait être question ici de fournir une bibliographie exhaustive.

Nous nous bornerons à indiquer quelques ouvrages principaux, d'un caractère général, que l'on peut avoir intérêt à consulter. Des bibliographies spéciales figurent à la fin des divers chapitres de cet ouvrage.

Trois instruments de travail sont très précieux sur le plan bibliographique :

— La *Documentation économique* (Paris, Presses Universitaires de France) ;
— Titles of New Books and Periodicals, dans chaque livraison de *The American Economic Review* (The Journal of the American Association) ;
— Recent Periodicals and New Books, dans chaque livraison de *The Economic Journal* (Londres, Macmillan).

1) Traités et ouvrages généraux

M. ALLAIS, *Traité d'économie pure*, Librairie des Publications officielles, Paris, 1952.
L. BAUDIN *(et alii)*, *Traité d'économie politique* (2 vol.), Paris, Dalloz.
H. GUITTON, *Précis d'économie politique* (2 vol.), Paris, Dalloz.
J. MARCHAL, *Cours d'économie politique*, Paris, Médicis.
F. PERROUX, *Cours d'économie politique* (4 vol.), Paris, Centre de Documentation Universitaire.
— *L'économie du XX[e] siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 1961.
F. PERROUX *(et alii)*, *L'univers économique et social*, t. IX de *L'Encyclopédie française*, Paris, Larousse.
G. PIROU, *Economie libérale et économie dirigée* (2 vol.), Paris, S.E.D.E.S., 1946.
C. RIST, *Précis des mécanismes économiques élémentaires*, Paris, Sirey, 1947.
W. RÖPKE, *Explication économique du monde moderne*, Paris, Médicis, 1946.
P. A. SAMUELSON, *L'économique* (2 vol.), Paris, A. Colin.

J. R. HICKS, *The Social Framework*, Oxford, At the Clarendon Press, 1950.
A. MARSHALL, *Principles of Economics* (8[e] éd.), Londres, Macmillan.
A. C. PIGOU, *Income*, Londres, Macmillan, 1948.
Sir D. ROBERTSON, *Lectures on Economic Principles* (3 vol.), Londres, Staples, 1959.
R. G. LIPSEY, *An introduction to positive economics*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 2[e] éd., 1968.

K. E. BOULDING, *Economic Analysis*, New York, Harper, 1955.
W. FELLNER, *Modern Economic Analysis*, New York, Mac Graw Hill, 1960.
A Survey of Contemporary Economics (2 vol.), Homewood, Illinois, Irwin, 1948-1952.

E. SCHNEIDER, *Einführung in die Wirtschaftstheorie* (3 vol.), Tubingen,

Möhr, 1961.

F. Zeuthen, *Økonomisk Teori og Metode*, trad. angl. : *Economic Theory and Method*, Londres, Longmans, 1957.

C. Bresciani-Turroni, *Corso di Economia Politica*, Milan, 1954.
F. de Fenizio, *Corso di Economia Politica*, Padoue, 1955.
G. U. Papi, *Principii di Economia*, Padoue, 1955.

Académie des Sciences de l'U.R.S.S., Institut d'Economie, *Manuel d'économie politique*, Paris, Editions sociales.
O. Lange, *Ekonomya polityczna*, Varsovie, 1959, trad. fr. : *Economie politique*, Presses Universitaires de France, 1962 (une excellente étude en a été faite par A. Nowicki, L'économie « généralisée » et la pensée actuelle d'Oscar Lange, *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n° 114, juin 1961).

2) Revues

Leur consultation est nécessaire pour suivre l'évolution de la pensée et des faits économiques. Nous indiquons les principales d'entre elles.

a) France

Economie appliquée (Archives de l'I.S.E.A.).
Revue d'Economie politique.
Revue Economique.
Revue de Science financière.
Etudes et Conjoncture.
Statistiques et Etudes financières.
Problèmes économiques (publication hebdomadaire, particulièrement recommandée pour suivre l'actualité).

b) Grande-Bretagne

The Economic Journal.
Economica.
The Review of Economic Studies.
Oxford Economic Papers.
National Institute Economic Review.

c) Etats-Unis d'Amérique

The American Economic Review.
The Quarterly Journal of Economics.

The Journal of Political Economy.
The Review of Economics and Statistics.
Econometrica.

d) Allemagne et Autriche

Weltwirtschaftliches Archiv.
Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.
Wirtschaft und Statistik.
Schmollers Jahrbüch.

e) ITALIE

Giornale degli Economisti e Annali di Economia.
Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review.
Economia Internazionale.
Metroeconomica.

f) AUTRES PAYS

Kyklos (Suisse).
Ekonomisk Tidskrift (Suède).
Nationalekonomisk Tidsskrift (Suède).
De Economist (Hollande).
The Canadian Journal of Economics and Political Science.
The Economic Record (Australie).
The Indian Economic Journal.

g) PUBLICATIONS D'ORGANISMES INTERNATIONAUX

Revue internationale du Travail.
Bulletin économique des Nations Unies pour l'Europe.
International Monetary Fund Staff Papers.
Rapports annuels de la Banque des Règlements internationaux.

Depuis 1948, les Nations Unies publient annuellement des Etudes sur la Situation économique du Monde, de l'Europe, de l'Amérique latine, de l'Afrique et du Moyen-Orient, de l'Asie et de l'Extrême-Orient.

L'Organisation pour l'Agriculture et l'Alimentation (F.A.O.) fait établir aussi de nombreux documents.

Des publications concernant l'Europe sont réalisées par l'Organisation européenne de Coopération économique et par les communautés économiques européennes.

3) Recueils d'articles

Sous l'égide de l'Association économique internationale, sont publiés en langue anglaise des *International Economic Papers* (articles extraits des principales revues des divers pays).

L'*American Economic Association* a édité d'autre part des *Readings*, qui regroupent les articles essentiels concernant diverses parties de la science économique, parus depuis plusieurs années. Signalons en particulier :

Readings in Business Cycle Theory.
Readings in the Theory of Income Distribution.
Readings in the Theory of International Trade.
Readings in the Social Control of Industry.
Readings in Monetary Theory.
Readings in Price Theory.
Readings in Fiscal Policy.

4) Sources statistiques et documentaires

Chaque pays possède des publications statistiques officielles. Pour la France, on dispose :

1) De l'*Annuaire statistique de la France.*
2) Du *Bulletin* (mensuel) *de la Statistique générale de la France.*

Sur le plan international, le Bureau statistique des Nations Unies publie un *Bulletin mensuel de Statistique* et des *Annuaires* couvrant toutes les activités économiques des pays du monde.

Pour la France, un instrument de travail utile est fourni par les *Textes de Droit économique et social français*, de J.-M. JEANNENEY et M. PERROT (A. Colin, 1957).

L'étudiant aura intérêt à se reporter aux *Documents économiques* publiés dans la collection « Thémis » (Paris, Presses Universitaires de France).

Signalons enfin divers *dictionnaires*, qui permettront un meilleur usage des termes et des concepts :

— *Dictionnaire des Sciences économiques*, publié sous la direction de J. ROMEUF, aux Presses Universitaires de France.
— *L'anglais économique, dictionnaire de concepts*, d'Edmond LISLE (Paris, Ed. Cujas, 1961).
— *Dictionnaire économique et social*, de Th. SUAVET, Paris, Les Editions ouvrières, 1962.
— *Dictionnaire de Science économique*, sous la direction d'Alain COTTA, Tours, Mame, 1968.

فصل دوم

تاریخ علم اقتصاد

تاریخ علم اقتصاد را می توان از دو دیدگاه که شومپتر به خوبی روشن ساخته است، انشاء کرد:

۱) نخست ممکن است مسیر تحول *اندیشهٔ اقتصادی* را ترسیم نماییم. در این صورت بجاست آراء، عقاید، اسناد و مدارك سیاست اقتصادی را که از وقایع اقتصادی دوران مختلف الهام گرفته اند و به نظامهای دانش اقتصاد، مبتنی بر پاره ای اصول هنجاری وابسته اند، مورد بررسی قرار بدهیم.

۲) همچنین ممکن است تحول *علم اقتصاد*، یعنی فرضیه ها و ابزارهای تحلیلی را که اقتصاددانان به کاربرده اند و کوشیده اند بر واقعیت اقتصادی تسلط یابند و در نتیجه توضیحی را فراهم آورند، تشریح کنیم. شومپتر در کتاب خود، که پس از مرگ وی انتشار یافته است، می نویسد: «منظور من از تاریخ تحلیل اقتصادی، تاریخ کوششهای فکری است، که انسانها برای *درك* پدیده های اقتصادی به عمل آورده اند، و یا تاریخ جنبه های تحلیلی یا علمی اندیشه اقتصادی است»[1].

در این فصل ما به سنت فرانسه، که به تاریخ اندیشهٔ اقتصادی تفصیلات مقدماتی و طولانی تخصیص می دهد، پایبند می مانیم. در گذشته، بسیاری از اقتصاددانان در زمرهٔ اصلاح طلبان سیاسی و اجتماعی بوده اند و آثار آنها نیز بحق در تاریخچه های اندیشهٔ اقتصادی، در بررسیهای آثار مهم سیاسی یا در تاریخچه های عقاید اجتماعی دیده می شود. البته فایدهٔ این آثار در زمینهٔ افکار و فرهنگ بسیار است، اما، هرچند فوریه[2]، کابه[3] یا باستیا[4] شخصیتهای جذابی به شمار می آیند، می توان دربارهٔ

---

1. J. Schumpeter, *History of Economic Analysis,* p. 3.

2. Fourier 3. Cabet 4. Bastiat

اهمیت مشارکت و کمك فکری آنها در شناخت پدیده های اقتصادی و روابط میان اینان پرسشهایی را مطرح کرد.

وانگهی، تاریخ اندیشهٔ اقتصادی غالباً با این ایراد رو به رو است که موضوعات علم اقتصاد، یعنی شرح یکنواختیها و مشابهتهای نظری راجع به‌وقایع را باموضوعات عقیدتی، یعنی قضاوت ارزشی (مذهبی، اخلاقی یا سیاسی) و جهان بینی[5] معین مخلوط می کند. و اما در این مورد موافقت حاصل است که به عنوان مثال، میان نظریهٔ تعیین دستمزد در بازار کار که سطح واقعی دستمزدها را توضیح می‌دهد و عقیده دربارهٔ فلان یا بهمان سطح مطلوب دستمزد تفاوتی چند وجود دارد.

جان نویل کینز[6] در کتاب کلاسیك خود تحت عنوان *میدان دید و روش علم اقتصاد*[7] وجوه تمایز را بدین گونه می آورد: «هر علم اثباتی... مجموعه ای است از شناختهای مدون دربارهٔ آنچه هست و علم هنجاری یا نظم دهنده... مجموعه ای است از شناختهای مدون دربارهٔ ضوابط آنچه باید باشد؛ هنر... یك سلسله قاعده است برای نیل به هدف خاص»؛ نویسنده می افزاید که وجود ابهام در این زمینه های مختلف اندیشه، سرچشمهٔ اشتباهات بسیار و وخامت بار بوده و بی توجهی نسبت به این وجوه تمایز سزاوار تأسف است. به علاوه، یك چنین حالت و رفتاری عدم توافقهایی را آشکار می کند که بر اثر جهان بینیهای گوناگون میان اقتصاددانان پدید می آیند و زمینهٔ توضیح مشترك میان همهٔ اقتصاددانان را نادیده می گیرند، آن هم زمینه ای که می تواند میان صاحبان آرای متضاد تفاهم پدید آورد. در این صورت به‌آسانی می توان دربرابر عقاید رنگارنگ به‌شکست دانش اقتصاد اعتراف کرد. لایونل رابینز[8] ازسر مزاح وذوق سلیم خاطرنشان می سازد: «آقای هاتری[9] را به عنوان منشی کمیته ای متشکل از بنتام[10]، بودا[11]، لنین و ریاست عالیهٔ شرکت فولاد ایالات متحده، برای اخذ تصمیم دربارهٔ جنبهٔ اخلاقی ربا گرد آورید و در اطاقی زندانی کنید. احتمال اندك می‌رود که آقای هاتری بتواند سندی به اتفاق آراء تهیه نماید؛ آن گاه همین کمیته را برای تعیین نتایج عینی یك آیین‌نامهٔ دولتی دربارهٔ نرخ تنزیل گرد آورید؛ به نظر نمی‌رسد که اخذ اتفاق آراء یا لااقل گزارشی با آرای اکثریت، ازمرز امکانات انسانی بگذرد و شاید تنها لنین رأی مخالف بدهد»[12].

ما به سهم خود، اساساً، بر اهمیت تاریخ علم اقتصاد یا تحلیل اقتصادی تأکید می‌ورزیم. روشن است که این علم را به تفصیل نمی‌توانیم شرح بدهیم، چه این کار به شناخت دقیق پدیده‌ها و مکانیسمهای اقتصادی نیاز دارد. یك چنین بررسی فقط می‌تواند حسن ختام کار باشد. همچنین به این کوشش بسنده می کنیم که وضع علم اقتصاد معاصر را با ارائهٔ پایه‌های عمدهٔ توسعهٔ آن نشان بدهیم.

---

5. Weltanschauung 6. J. N. Keynes

7. *Scope and Method of Political Economy*, p. 34. 8. Lionel Robbins

9. Hawtrey 10. Bentham 11. Boudha

12. *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, p. 145.

ابتدا طرز تکوین و پیدایش علم اقتصاد را شرح می‌دهیم و بدین منظور از این دیدگاه آغاز می‌کنیم که «یگانه و مهمترین ضابطهٔ بلوغ یك علم وضع نظریهٔ اصولی آن است» (تالکوت پارسونز)[۱۳]. بنابراین، ما مسیر کوششهای پیاپی را برای تدوین و تنظیم این علم ترسیم می‌نماییم. به علاوه در جزئیات نظریه‌ها و تحول دستگاههای تحلیل وارد نمی‌شویم (ولی این حق را برای خود محفوظ می‌داریم که برای هر یك از مضامین مهم پژوهش اقتصادی، این کار را انجام بدهیم).

سپس علل و موجبات را در بوتهٔ آزمایش می‌گذاریم تا سرانجام خصلت علمی اقتصاد را در مرحلهٔ توسعهٔ کنونی بشناسیم.

در پایان «استنباط انسانی» علم اقتصاد را که در حال حاضر الهام بخش پژوهشهای اقتصادی است، موشکافانه روشن می‌نماییم.

قسمت اول ـ پیدایش علم اقتصاد

کوکلن در اثر خود به نام *فرهنگ اقتصاد سیاسی*[۱۴] خاطرنشان می‌کند که اگر علم از لحاظ نظم منطقی مقدم برهنر است و هنر جز استنتاجی از علم نبوده و نباید باشد و اگر هنر بر علم تقدم دارد، در نظم تاریخی روشی وارونه ملاحظه می‌شود، یعنی، عمل بر هنر و هنر بر علم مقدم است. علم اقتصاد نیز از دایرهٔ این قاعده بیرون نمانده است. مدتی دراز، این علم فقط مجموعه‌ای برگزیده از احکام یا راه‌حلهایی منطبق بر موارد یا مسائل خاص بوده و تنها از آغاز قرن هجدهم به شرح کلی دربارهٔ زندگی اقتصادی پرداخته و توافق و دقت در این توضیح را تا به امروز گسترش داده است.

در این تحول چهار مرحله را باز می‌شناسیم: مرحلهٔ ما قبل علمی تا قرن هجدهم، مرحلهٔ تکوین و پیدایش علم اقتصاد (۱۷۵۰–۱۸۷۰)، مرحلهٔ کشف و تهیهٔ اصول نظری بنیادی (۱۸۷۰–۱۹۳۰) و مرحلهٔ کوشش برای تعمق در علم اقتصاد و گسترش آن از سال ۱۹۳۰ تاکنون.

§ ۱. مرحلهٔ ماقبل علمی: از آغاز تا سال ۱۷۵۰

چنان که شومپتر در *اپوکن* ثابت کرده، ریشهٔ علم اقتصاد از یك سو در فلسفه و از سوی دیگر در مباحثات دربارهٔ مسائل روز است.

نخستین جریان فکری وابسته به اندیشهٔ یونانی است. ارسطو و افلاطون و

13. Talcott Parsons

14. Coquelin, *Dictionnaire d'économie politique,* 1873.

رواقیون[۱۵] و پیروان اپیکور مسائل زندگی اقتصادی را در بررسیهای سیاسی خود از دیدگاه «اشراف منشی»[۱۶] مورد بحث قرار می‌دهند. «این اشرافیت با طبقهٔ بالا رونده و ترقی یابندهٔ سوداگران رو به رو می‌شود و دورنمای ارضیِ کشاورزی دارد» (شومپتر). تنها ارسطو در تحلیل اقتصادی فراست و تیزهوشی نشان می‌دهد: این فیلسوف اقتصاد را علم ثروت تعریف می‌کند و در نظریهٔ ارزش، قیمت و پول سهم علمی شایسته‌ای دارد.

رومیها، در حقیقت، هیچ‌گونه سهمی در علم اقتصاد ندارند. در نتیجه، می‌بایستی تا قرون وسطی انتظار کشید تا در نزد نویسندگان حکمت و فلسفهٔ قدیم[۱۷] «اندیشهٔ» اقتصادی پدید آید و این هم با ادراك و اخلاق آنها بر پایهٔ مسیحیت ارتباط پیدا می‌کند: مفهوم بهای عادله و محکومیت نرخ بهره، جلوه‌های مهم فکری اینهاست.

پس از آغاز رونسانس[۱۸] و اصلاحات، دوره‌ای فرا می‌رسد که در آن گرایشی به سوی تشریح زندگی اجتماعی، و بیشتر بر اساس تحلیل وقایع و تجربه تا بر مبنای حکمت الهی[۱۹]، نمودار می‌شود. اخلاق از حکمت الهی جدا می‌گردد و بر اصول عمومی از قبیل تمایز نیك و بد اخلاق از شافتسبری[۲۰]، اصل ارتباط معنوی از ادام اسمیت، اصل خودپرستی از مندویل[۲۱] و جز اینها قرار می‌گیرد. اما از آغاز قرن شانزدهم، نظریهٔ قانون طبیعی است که بارورترین آثار را پدید می‌آورد. تصور قانونی که بتواند از تجربهٔ طبیعت انسانی و نیازهای عمیق یك جامعه به دست آید، الهام بخش نویسندگان مختلف، مانند گروتیوس[۲۲]، گساندی[۲۳]، هابز[۲۴]، لاك[۲۵] و هاچسن[۲۶] می‌باشد.

دومین جریان فکری، که سهمی در توسعهٔ اقتصاد سیاسی دارد، به صورت بحث دربارهٔ مسائل عینی و محسوس جلوه‌گر می‌شود. از سال ۱۵۰۰ تا ۱۷۰۰ میلادی، به ویژه در انگلستان، پیرامون موضوعات «اوضاع پولی، سیاست افراز اراضی و در نتیجه

---

15. Stoïciens　16. aristocratie

17. Scolastiques　18. Renaissance　19. théologie　20. Shaftesbury

۲۱. Mandeville سرایندهٔ منظومهٔ کندوی زنبور عسل.

22. Grotius　23. Gassendi　24. Hobbes　25. Locke

۲۶. هاچسن (Hutcheson) که در گلاسکو، به ویژه با اثر خود به نام *نظام فلسفهٔ اخلاقی* (*System of Moral Philosophy*) مستقیماً ادام اسمیت را زیر نفوذ می‌گیرد.

انحطاط کشاورزی، تضییقات دیرین حکومت بر بازرگانی، امتیازات سوداگران خارجی...، نرخهای ارز، به ویژه دربارهٔ هلندیها، پیکار با انحصارات تجاری... و استقرار نظام بانکی، مباحثات و مناظرات و جدلهای ادبی برپا می شود» (شومپتر). در آن زمان اقتصاد سیاسی هنر تجربی و جُنگی از دستورها و قواعد مخصوص دولتهاست. اقتصاددان دربارهٔ مسائل جاری به تفکر می نشیند و راه حلهایی به منظور افزایش درآمد ملت و شاه پیشنهاد می نماید.

مشغلهٔ اساسی و فکری مرکانتیلیست ها[27] در دو قرن شانزدهم و هفدهم همانا یافتن وسایلی است که دولت را قادر سازد تا ثروتهای درجه اول، طلا و نقره، برای خود گرد آورد.

در اسپانیا و پرتغال، هدف حفظ فلزات گرانبهایی است که از قارهٔ امریکا می رسد: همچنین اقتصاددانان این کشورها (اُلیوارس[28]، دسانتیس-اُرتیز[29]) توصیه می کنند که خروج این فلزات گرانبها و ورود کالاهای خارجی منع گردد. نتیجه ای که به دست آمد، اختناق اقتصادی شبه جزیرهٔ ایبری بود.

در فرانسه، بجاست صنعت ملی گسترش یابد تا هر قدر ممکن است کالا بیشتر به خارج فروخته شود و هر اندازه امکان دارد کالا کمتر خریده شود: اصل دخالت در صنعت و حمایت گمرکی، از مشخصات کلبرتیسم[30] است.

در انگلستان، بازرگانی و دریانوردی به منزلهٔ مطمئن ترین سرچشمهٔ ثروت جلوه گر است. در قرن شانزدهم آیین نامهٔ بسیار سختی دربارهٔ مبادلات تجاری قصد داشت بر پایهٔ «اصل موازنهٔ قراردادها» ذخایر طلا را به دست آورد. در قرن هفدهم، «قوانین دریانوردی» کرامول و چارلز دوم حمایت از بازرگانی دریایی را تأمین کرد و هلندیها را به نابودی کشانید؛ بدین ترتیب که هیچ کشتی خارجی نمی توانست جز کالاهای ساخت کشور اصلی و مبداء را به انگلستان وارد کند (این امر شامل حال کشتیهای هلندی نمی شد). به علاوه بازرگانی میان انگلستان، امریکا، افریقا و آسیا فقط می توانست با کشتیهای ساخت انگلیس و متعلق به جهازگیر و جاشویان و افسران انگلیسی انجام گیرد. در نتیجه لندن جایگزین آمستردام می گردد و مرکز اصلی جریانهای مبادلات بین المللی می شود.

در انگلستان، «بازرگان با بازرگان مکاتبه دارد و در آلمان مقام رسمی به مقام رسمی

27. Mercantilistes 28. Olivarès 29. de Santis-Ortiz 30. Colbertisme

نامه می‌فرستد». به این ترتیب، چنان علم سوداگری[۳۱] گسترش می‌یابد که پیش از هرکار در اندیشهٔ تدوین عقیده و آیین‌نامهٔ دولتی و مدیریت عمومی است.

سهم مرکانتیلیست‌ها در علم اقتصاد بسیار ناچیز است؛ اینان پیش از هر چیز در این فکر بودند که تدابیر سیاست اقتصادی را پیشنهاد نمایند. این بررسیها در باب اقتصاد ملی و روش حمایتی و مبادلات خالی از فایده نیست؛ اما، چنان که اشمولر[۳۲] خاطرنشان می‌سازد، ضعف این نویسندگان در این است که اقتصاد را «مانند یك مکانیسم تصنعی می‌پندارند که تعادل در اجزای مختلف آن فقط با یك سلسله آیین‌نامه و دستور می‌تواند حفظ بشود». مرکانتیلیست‌ها دید ترکیبی[۳۳] از اقتصاد و طرز کار آن ندارند.

با این همه، در همان پایان قرن هفدهم و در آغاز قرن هجدهم چند اثر علمی نشانهٔ کوشش در جهت ایجاد نظم و قاعده‌ای است که در طول قرن هجدهم توسعه پیدا می‌کند. سر ویلیام پتی (۱۶۲۳–۱۶۸۷) در کتاب خود به نام *حساب سیاسی*[۳۴]، اندیشهٔ تحلیل مسائل اقتصادی را بر اساس آمار ابراز می‌دارد. اما به ویژه کانتیون[۳۵] (۱۶۸۰–۱۷۳۴) است که مرحلهٔ علمی دانش اقتصاد را با اثر عظیم خود به نام *آزمونی دربارهٔ ماهیت بازرگانی، به طور کلی*[۳۶] اعلام می‌نماید. وی نخستین دانشمندی است که نظری متوافق دربارهٔ پدیده‌های اقتصادی ارائه می‌دهد و پیش از ژان باتیست سه[۳۷] وظیفهٔ کارآفرین[۳۸] را تحلیل می‌کند. عنصر کارآفرین پرداختهایی در وجه عوامل تولید به عمل می‌آورد و کالا را به قیمت نامعین می‌فروشد و به این ترتیب خطرات احتمالی تولید را به عهده می‌گیرد. سرانجام، کانتیون نخستین دید کلی را دربارهٔ «مدار» اقتصادی عرضه می‌دارد: بدین مناسبت، شومپتر به او عنوان پدر *جدول اقتصادی*[۳۹] را می‌دهد و دیر زمانی پس از آن کنه[۴۰] شکل‌بندی دقیق آن را عرضه می‌کند.

---

31. Caméraliste (Kameralwissenschaft)

32. Schmöller 33. synthétique

34. Sir William Petty, *Political Arithmetick*. 35. Cantillon

36. *Essai sur la nature du commerce en générale,* 1755.

37. Jean-Baptiste Say

38. entrepreneur 39. *Tableau économique* 40. Quesnay

§ ۲. تکوین و پیدایش علم اقتصاد (۱۷۵۰-۱۸۷۰)

از آغاز سال ۱۷۵۰، برضد تحلیل خرده خردهٔ اقتصادی که مشخصهٔ دورهٔ پیشین است، واکنشی نمایان می‌شود. دو اثر علمی این راه تازه رامی گشایند:

— در سال ۱۷۵۸، دکتر کنه، بنیادگذار مکتب فیزیوکرات‌ها، جدول *اقتصادی* را منتشر می کند. در آن زمان میرابو اعلام کرد که این کشف پس از خط وپول سومین اختراع اساسی فکر انسانی محسوب می‌شود؛

— در سال ۱۷۷۶، ادام اسمیت در انگلیس، اثر خود به نام *پژوهشی در ماهیت و علل ثروت ملتها*[۴۱] را عرضه می‌دارد و به این ترتیب مکتب کلاسیك انگلیس را تأسیس می نماید.

الف) *فیزیوکرات‌ها*

از سال ۱۷۶۰ میلادی، «فرقه» فیلسوفان اقتصاددان، پیرامون دکتر کنه پزشك شاه و مورد حمایت خانم پمپادور[۴۲] گرد می آید.

دکتر کنه در سالهای ۱۷۵۶ و ۱۷۵۷ مقاله‌های «مزرعه‌داران»، «غلات» و «انسانها» را در دائرة المعارف منتشر می کند و در سال ۱۷۵۸ با نشر *جدول اقتصادی* می خواهد جریان کالاهای اقتصادی را در پیکر اجتماعی به اثبات برساند، به همان صورت که هاروِی[۴۳]، یك قرن پیش از آن (۱۵۷۸-۱۶۵۷) قانون گردش خون را در بدن انسان کشف کرده بود؛ دکتر کنه، در سال ۱۷۶۰، جدول خود را با *نتایج عمومی حکومت اقتصادی در قلمرو کشاورزی*[۴۴] تکمیل می نماید.

اعضای اصلی «فرقه» عبارتند از مارکی دومیرابو[۴۵]، دوپُن دو نمور[۴۶]، مرسیه دولاریویر[۴۷]، کشیش بودو[۴۸] و لوترون[۴۹].

41. *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.*

42. Mme Pompadour

43. Harvey

44. *Maximes générales du Gouvernement économique d'un royaume agricole*

45. marquis de Mirabeau, *La philosophie rurale,* 1763.

46. Dupont de Nemours, *La physiocratie ou constitution essentielle du gouvernement le plus avantageux au genre humain,* 1761.

47. Mercier de la Rivière, *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, 1767.

48. Baudeau

49 Le Trosne

عقاید فیزیوکرات‌ها (مکتب طبیعیون) نخست به صورت عقیدهٔ «نظم طبیعی» نمودار می‌شود. بر اساس این استنباط قوانین مطلق طبیعی تغییر ناپذیرند و دنیایی وجود دارد که «خداوند متعال» برپا کرده است. خداوند به انسان امکان می‌دهد تا با واسطهٔ عقل خود نظم مشیت او را کشف کند و این نظم در حد تصور بهترین است.

دکتر کنه در *حقوق طبیعی*[۵۰] می‌نویسد، «منظور از قانون فیزیکی جریان منظم هر رویداد فیزیکی از نوع طبیعی بوده و سودمندترین قانون برای بشر است. منظور از قانون اخلاقی، قاعده در هر عمل اخلاقی انسان و البته موافق با سودمندترین نظم فیزیکی برای بشر است. این قوانین مجموعه‌ای را به نام قانون طبیعی تشکیل می‌دهند.»

در نتیجه، قوانین اثباتی باید فقط بازتابی از قوانین طبیعی باشند: «فرمانهای حکام که قوانین اثباتی نامیده می‌شوند، فقط احکام اعلام‌کنندهٔ این قوانین اساسی دربارهٔ نظم اجتماعی می‌باشند، یعنی قوانینی که واجب‌الوجود مقرر کرده است» (دوپُن دونمور). شاه نگهبان و حافظ نظم طبیعی است. فلسفهٔ نظم طبیعی در سیاست استبدادی روشن بینانه خلاصه و تمام می‌شود. محاورهٔ مشهور میان کاترین روسیه و مرسیه دولاریویر این فلسفه را روشن می‌گرداند:

کاترین. ــ «بنابراین شما شأن علم حکومت را تا به کجا تنزل می‌دهید؟»

مرسیه. ــ «به بررسی قوانینی که خدا از روز آفرینش در جامعهٔ بشری چنین بی‌پرده وضع کرده است»[۵۱].

با این همه، خطاست هرگاه فقط به علت غایی در نظام فیزیوکرات‌ها باور داشته باشیم و در آن جز مفاهیم حکمت الهی نبینیم. البته معتقدات کنه توانسته است بر توصیه‌های سیاسی و قضاوتهای ارزشی نافذ باشد، اما نظریهٔ اقتصادی که بخش تحلیلی از اثر علمی اوست، از این گونه دخل و تصرف برکنار است؛ زیرا، این قبیل مداخلات بر پایهٔ مشاهدهٔ مستقیم وقایع اقتصادی قرار دارد. کنه در اثر خود تحت عنوان *گفت‌وشنود دربارهٔ بازرگانی*[۵۲] چنین اندرز می‌دهد: «مزارع و کارگاهها را درنوردید و آن گاه دریابید...»؛ وی در بحث از مناسبات میان طبقات مختلف چنین می‌نویسد: «جریان بازرگانی میان طبقات مختلف و شرایط اساسی آن به هیچ وجه فرضی نیست. هرکس بخواهد و در این باب به تفکر پردازد، می‌بیند که مو به مو از روی طبیعت تقلید شده است.»

کنه در استدلال نظری خود بنا را بر این اصل می‌گذارد: «بیشترین افزایش ممکن در انتفاع را از

---

50. *Droit naturel*, 1765.

۵۱. نقل از: Thiébaut, *Souvenirs de Berlin*, 2e éd., vol. III, p. 167 sqq.

52. *Dialogue Sur le commerce*, 1766.

بزرگترین کاهش ممکن در هزینه‌ها به دست آورید.» از سوی دیگر، وی تصور می کند که حداکثر ارضای نیازهای همهٔ اعضای یك جامعه، در شرایط رقابت کامل، به این ترتیب به دست می آید که هر کس بتواند نفع شخصی خود را تأمین نماید. دکتر کنه از این خصوصیت که منافع افراد مکمل یکدیگر است، به هماهنگی همگانی میان منافع طبقات اجتماعی می رسد. *جدول اقتصادی*، ضمن آنکه نشان می دهد هر طبقه چگونه در شرایط زندگی خود به طبقات دیگر وابسته است، دلیلی بر مفاهیم بالا نیز می باشد. اما این جدول، پیش از هر چیز، نخستین نمایش مدار اقتصادی و وابستگی میان فعالیتهای اقتصادی و روابط میان تولید و توزیع است و ثابت می نماید چگونه کشاورزی «محصول خالص» را فراهم می آورد و میان طبقات مختلف جامعه پخش می کند.

به عقیدهٔ کنه و فیزیوکرات‌ها، تنها زمین جنبهٔ تولیدی دارد و فقط زمین است که می تواند محصول خالص، یعنی بازده افزون بر هزینه را به دست دهد. فعالیتهای دیگر (صنعت، بازرگانی) «بی بار» و «عقیم» هستند، زیرا کالاها را تبدیل می نمایند بی آنکه چیزی بر آنها بیفزایند. کنه طبقات مالك (یا طبقهٔ فرمانروا یا طبقهٔ توزیع کننده) اجاره دار اراضی کشاورزی و طبقهٔ عقیم و بی بار (صاحبان صنایع، بازرگانان، اهل خانه و مشاغل آزاد) را از یکدیگر متمایز می کند. طبقهٔ اجاره دار محصول ناخالص را به دست می آورد و بخشی از آن را برای بذر، تغذیهٔ دام و معاش خود نگاه می‌دارد و مانده را به شکل اجاره به طبقهٔ مالك می پردازد. طبقهٔ مالك این وجوه را در برابر مساعده هایی که برای بهره برداری از زمین پرداخته است، دریافت می دارد و بخشی را در برابر خرید مواد غذایی به اجاره دار و قسمتی را در مقابل محصولات ساخت کارخانه‌ها یا خدمات به طبقهٔ عقیم می دهد. طبقهٔ عقیم این سهم را دریافت می‌دارد و در عوضِ وسایل امرار معاشِ مورد نیاز خود به کشاورزان می پردازد. «مدار» بدین گونه است.

شومپتر ضمن تفسیر این بخش از کار علمی فیزیوکرات‌ها در *اپوکن* (فصل دوم، قسمت سوم) می نویسد: «فیزیوکرات‌ها ثابت کرده‌اند چگونه در هر دورهٔ اقتصادی مقدار جدیدی کالاهای بازرگانی و موافق طرز تفکر خود از منشاءِ خزانهٔ لایزال طبیعت وارد اقتصاد می شود و به تصرف در می آید و تا مرحلهٔ واپسینِ مصرف، به وسیلهٔ گروههای مختلف اعضای این اقتصاد به گردش می افتد. از مشخصات این گروهها وظایف خاص آنهاست و فراگرد جریان کالاهای بازرگانی بر اثر مبادله به وجود می آید. اعمال مبادله، چونان حلقه های زنجیر، این گروهها یا طبقات را به هم می پیوندد. به این ترتیب زندگی اقتصادی یك ملت به صورت سلسله روابط مبادله‌ای نمودار می شود که دوره به دوره تجدید می گردد و فضای موجود میان تولید و مصرف را پُر می نماید. مقدار کالاهایی که طی هر دورهٔ اقتصادی در دستگاه اقتصادی تولید شده، به منزلهٔ محصول اجتماعی است که در همهٔ اوقات توزیع می گردد.»

کنه و فیزیوکرات‌ها، به یاری *جدول اقتصادی*، مفهوم وابستگی میان فعالیتهای اقتصادی را که لئون والراس[53] زمانی دیرتر بدان برمی‌خورد، نمایان کرده‌اند و آن روش تحلیل را پذیرفته‌اند که لئون تیف[54] در قرن بیستم از نو زنده نموده است؛ اینان ضمن تشکل روابط و مناسبات میان طبقات عمدهٔ اجتماعی، تعادل مقادیر کلی را که پیروان مکتب کینز از سال ۱۹۳۶ بررسی کرده‌اند، به دست آورده‌اند.

ب) *مکتب کلاسیك انگلیس*

در سال ۱۷۶۴، ادام اسمیت استاد فلسفهٔ اخلاق در دانشگاه گلاسکو، طی مسافرت به فرانسه با فیزیوکرات‌ها تماس گرفت و در سال ۱۷۷۶ *ثروت ملل*، یعنی نخستین اثر بسیار پُر اهمیت مکتب کلاسیك انگلیس را منتشر ساخت. این مکتب از این زمان تا سال ۱۸۵۰ نمایندگان نامی و بلندآوازه و آثار شایان توجهی به دانش اقتصاد ارزانی داشته است.

تامس رابرت مالتوس[55]، کشیش پروتستان کلیسای انگلیکان (۱۷۶۶-۱۸۳۴) بر اثر نگارش *مقاله‌ای درباب اصول جمعیت*[56] به شهرت می‌رسد. این کتاب که اندکی اندیشهٔ افراطی دارد، اثر دیگر این نویسنده تحت عنوان *اصول اقتصاد سیاسی*[57] را به فراموشی می‌سپارد. برخی از نویسندگان، به ویژه کینز، بخشی از افکار خود را از این کتاب الهام می‌گیرند.

دیوید ریکاردو[58] (۱۷۷۲-۱۸۲۳)، بانکدار صاحبِ منطق قوی و دقیق، کتاب *اصول اقتصاد سیاسی و مالیات بندی*[59] را بر اساس انتقادی بر *ثروت ملل* تدوین می‌کند و دستگاهی می‌سازد که نتایج انعطاف‌ناپذیر به صورت مجموعهٔ متوافقی از ابزارهای تحلیل از اصول متعارف برای استفادهٔ عمومی ناشی می‌شوند.

جان استوارت میل[60] (۱۸۰۶-۱۸۷۳)، با انتشار آثاری در *علم منطق*[61] و نیز

53. Léon Walras 54. Léontief

55. Thomas Robert Malthus

56. *Essai sur le principe de population* [*An essay on the principle of population*] (1re éd. en 1798, 2e éd. en 1803, 6e éd. en 1826).

57. *Principles of Political Economy* (1820). 58. David Ricardo

59. *Principles of Political Economy and Taxation* (1817).

60. John Stuart Mill 61. *System of Logic* (1843)

اصول اقتصاد سیاسی، همراه با چند مورد کاربرد در فلسفهٔ اجتماعی[62]، اهمیت خاص پیدا می کند. کتاب اخیر برجسته ترین ترکیب از نظام کلاسیك و در عین حال نمونهٔ کوشش برای تلفیق تعالیم ریکاردو و کارهای علمی ژان باتیست سه (۱۷۶۷-۱۸۳۲) است. ژان باتیست سه، صاحب صنعت فرانسوی، که به آموزش اقتصاد سیاسی روی آورده بود، «شخصیت کارآفرین را در صحنهٔ اقتصادی نشان داده» (بُدَن[63]) و قانون معروف بازارها را عرضه داشته است که بنابرآن «محصول در برابر محصول مبادله می شود» و در نتیجه امکان بروز بحران ناشی از اضافه تولید عمومی را نفی می کند.

در اندیشهٔ کلاسیك های انگلیس اندکی اختلاف دیده می شود. با این همه، مختصات عمومی نظام کلاسیك را می توان با سه نشانهٔ زیر تعریف نمود:

۱) مکتب کلاسیك در مرحلهٔ نخست دید ایستا را در اقتصاد، به ویژه پیرامون تشکیل ارزش و قیمت کالاهای بازرگانی، عرضه می دارد. ارزش جاری پیرامون ارزش طبیعی، متناسب با هزینهٔ تولید کالاها، دور می زند و به مجرد آنکه این ارزش با ارزش طبیعی تفاوت پیدا کند، نیروهای تصحیح کننده بی درنگ دخالت می نمایند.

به عقیده کلاسیك های انگلیس، هزینهٔ تولید یك کالا فقط به عامل کار باز می گردد.

ادام اسمیت، در زمینهٔ فلسفی، نظریهٔ ارزش ـ کار را می پذیرد و عقیده دارد که کالا به ارزش مقدار کاری است که در آن صرف شده و تملك کالاها این مقدار کار را پس انداز می کند: این نظریه فقط در حالت طبیعی، به طور کامل کاربرد دارد. اما ادام اسمیت نظریهٔ اقتصادی دیگری را نیز می پذیرد که موافق آن، ارزش مبادلهٔ یك کالا به مرور زمان و اندك اندك با دستمزد، درآمد مالکانهٔ زمین و بهرهٔ سرمایهٔ مورد نیاز برای تولید این کالا انطباق پیدا می کند.

ریکاردو، به نوبهٔ خود، بهرهٔ مالکانهٔ ارضی را نفی می نماید. به نظر وی، این درآمد فقط نتیجهٔ قیمت محصول است؛ ریکاردو بر عامل کار تأکید می ورزد و سرمایه را بدان وابسته می داند و بعدها، کارل مارکس نظریهٔ خود را دربارهٔ ارزش ـ کار از ریکاردو می گیرد.

نظریهٔ توزیع همراه با نظریهٔ قیمت بر آن است تا درآمد مالکانهٔ زمین، مزد، بهره و سود را توضیح بدهد.

کلاسیك های انگلیس می کوشند تا قوانین این پدیده ها را کشف کنند، یعنی مختصات عمومی و اجتناب ناپذیر پاره ای از روابط را بدون توجه به نتایج سودمند یا مخرب آنها تدوین نمایند (و این جریان کارلایل[64] را برمی انگیزد تا اقتصاد سیاسی را

62. *Principles of Political Economy,....* (1843).

63. L. Baudin 64. Carlyle

در «دانش شوم»[۶۵] توصیف نماید). استوارت میل، به نوبهٔ خود، میان قوانین تولید که ضروری می‌پندارد، از یك سو و قوانین توزیع که به عوامل نهادی و اجتماعی بستگی دارند، از سوی دیگر، تفاوت می‌گذارد.

۲) مکتب کلاسیك، در مرحلهٔ دوم، دید کلی از تحول اقتصاد را عرضه می‌دارد. گرچه مفسران این نظر را تا اندازه‌های نادیده گرفته‌اند، اما به تازگی برخی از نویسندگان بجا و بحق بر این نکته تأکید ورزیده‌اند و حتی از «پویایی عظیم»[۶۶] کلاسیك‌ها سخن رانده‌اند (بامُل)[۶۷].

سه عنصر مؤثر و قاطع در این پویایی عبارتند از:

- اصل جمعیت مالتوس که بنابر آن در نبود هرگونه عامل بازدارنده، جمعیت رشدی به صورت تصاعد هندسی دارد، حال آنکه وسایل معیشت موافق تصاعد حسابی افزایش می‌یابد؛
- قانون بازده‌های نامتناسب، مشعر بر اینکه کار اضافی که روی قطعه زمین معین انجام بگیرد، به طور کلی، بازده نزولی به وجود می‌آورد، مبتنی بر این عقیده که مقدار اراضی مرغوب و قابل کشت بیش از پیش محدود می‌شود؛
- اصل تراکم که موافق آن سرمایه‌گذاری که بر مقدار سرمایهٔ جامعه می‌افزاید و ازدیاد تولید را امکان‌پذیر می‌گرداند، بستگی به میزان سود دارد؛ منابع سرشار هم برای تحریك و تشویق سرمایه‌گذاری و هم به عنوان سرچشمهٔ درآمد به کار می‌آید و این جریان پس‌انداز را ممکن می‌نماید.

کلاسیك‌های انگلیس بر پایهٔ این اصول ثابت می‌کنند چگونه یك اقتصاد مترقی به اقتصاد ساکن تبدیل می‌شود. از خصوصیتهای وضع مترقی، سطح عالی سرمایه‌گذاری است که بر مقدار تولید کل می‌افزاید، اما دستمزد را نیز بالا می‌برد: در نتیجه جمعیت رشد پیدا می‌کند، در صورتی که کارگران، هنگامی که سطح زندگیشان ارتقاء می‌یابد، میل به ازدیاد افراد خانواده پیدا می‌نمایند. و اما مقدار زمین ثابت است، در نتیجه بازده یك واحد کار اضافی نزولی می‌شود و چون شمارهٔ نفوس افزایش پذیرد، دستمزدها، ماندهٔ محصول کل را پس از پرداخت بهرهٔ مالکانه جذب می‌نماید. بنابراین، سود بخشی سرمایه‌گذاری تا بدان میزان کاهش می‌یابد که انگیزهٔ سرمایه‌گذاری از میان می‌رود و در این وضع حالت سکون فرا می‌رسد.

این حالت سکون، به نظر استوارت میل، گرچه در زمینه مادی با رکود مطابقت دارد، می‌تواند انسان را رهنمون شود تا به سوی کمال فکری و معنوی روی آورد و «دور از غوغای انبوه مردمی که یکدیگر را لگدمال می‌نمایند و یا به هم فشار وارد می‌سازند و همدیگر را له و خرد می‌کنند و یا سایه‌وار یکدیگر را تعقیب می‌کنند»، فراغت و تنهایی را بیابد و این دو شرط تکامل اخلاقی اوست.

۳) سرانجام، کلاسیك‌های انگلیس نظام آزادی اقتصادی الفرد مارشال را پیشنهاد

65. science lugubre 66. dynamique grandiose 67. J. W. Baumol

می نمایند و عقیده دارند که در درون محدودهٔ معین نهادی، این مکانیسم غیر شخصی بازار است که می گذارد تا منافع فردی به صورت بهتر هماهنگ بشوند. اسمیت در جملهٔ معروفی می نویسد، تولیدکننده «فقط نفع خود را می جوید»، اما «در این حالت، مانند بسیاری حالات دیگر، وسیلهٔ یك دست نامرئی راهنمایی می شود تا بی آنکه قصد و نیتی داشته باشد به سوی هدف پیش برود».

لایونل رابینز،در بررسی نظریهٔ سیاست اقتصادی کلاسیك های انگلیس ثابت کرده است که مکتب اینان یك درس هماهنگی[68] نبوده بلکه از یك سو بر تحلیل قابل درك فعالیت اقتصادی، به طور کامل، و از سوی دیگر، بر اصل غیر اقتصادی، یعنی اصل فایده قرار دارد که به ارزیابی اعمال، قوانین، نهادها بر مبنای تأثیر آنها در سعادت انسانی منجر می شود. به این ترتیب، کلاسیك های انگلیس با هر نظام اخلاقی یا خداشناسی به سود مکتب اصالت فردی قطع رابطه می کردند. بنابر نظر مکتب اخیر، سعادت نمی تواند تحمیلی باشد، بلکه فقط بر اثر قضاوت اطراف ذینفع موجودیت پیدا می کند.

یك چنین استنباطی نقش دولت را نفی نمی نماید؛ اما رسالت دولت را تدوین قواعدی می داند که ابتکارات فردی در محدودهٔ آنها به مرحلهٔ اجرا در می آیند. در واقع، بازار همانا کار خلاقهٔ انسان است و جز در محیط خاص نمی تواند به صورتی مناسب عمل کند: رابینز می نویسد، «دست نامرئی همار دست قانونگذار است، دستی که امکانات ناهماهنگ با خیر و صلاح عمومی را از قلمرو سودجویی شخصی دور می سازد.» اما پس از آنکه بازار موجود و آماده گردید، هرگونه دخالت در طرز کار آن زیانبخش می شود.

با این وصف، «برنامهٔ کارهای روزانه» دولت بنابر مقتضیات تاریخی و درجهٔ تحول جوامع تغییر می پذیرند؛ بنتام در برابر وضعیت انگلستان که قلمرو و فعالیت فردی در آن گسترده و دامنه‌دار است، وضع روسیه را در دورهٔ پطرکبیر در نظر می گیرد که «فهرست اعمال غیر ارادی[69] دست نخورده و برنامهٔ کارهای روزانه متناسباً فراوان است».

هرگاه بخواهیم با رعایت ایجاز جهت یابی فکری کلاسیك های انگلیس را خلاصه کنیم، کافی است تفسیر ریکاردو را دربارهٔ تعریف ژان باتیست سه از اقتصاد سیاسی، در سال ۱۸۱۴، بیاوریم. به عقیدهٔ سه «هدف اقتصاد سیاسی این است که بیاموزد چگونه ثروت تشکیل، توزیع و مصرف می شود» و ریکاردو در *یادداشتهایی دربارهٔ مالتوس*[70] می افزاید: «آقای سه چه خوب گفته است که حرفهٔ اقتصاددان این نیست که پند و اندرز بدهد؛ اقتصاددان، در اینجا، بدین منظور عرض وجود می کند که بگوید چگونه می توانید ثروتمند شوید، نه آنکه موعظه کند که ثروت را بر سستی و کاهلی و یا سستی و کاهلی را بر ثروت برتر بدانید.»

---

68. Harmonielehre   69. sponte acta   70. *Notes on Malthus*

پ) واکنشهای عقیدتی

واکنشهای عقیدتی برضد مکتب کلاسیك گسترش می یابد. این واکنشها، گرچه از دیدگاه اندیشه‌های اجتماعی و سیاسی برای بررسی جالب و شایان توجه است، اما هیچ گونه کمك مهمی به علم اقتصاد نکرده اند.[۷۱]

از سال ۱۸۲۰، جهان بینیها رودرروی یکدیگر قرار می گیرند، اما توضیح واقعیت اقتصادی در این میان نادیده گرفته می‌شود. ما شاهد شکفتن «گرایشهایی» مانند دخالت گرایی سیسموندی[۷۲]، صنعت گرایی سن سیمون[۷۳] و پیروان وی، نظام ملی گرایی اقتصاد سیاسی فریدریش لیست[۷۴] (۱۸۴۰)، سوسیالیسم‌های خوش پندارانه[۷۵] فوریه و پرودُن[۷۶] و آزادی گرایی خوش بینانه باستیا هستیم. این زمان همانا دورهٔ اقتصاد شاعرانه، احساساتی و حتی عشقی است و شومپتر چهار عنصر در آن کشف می کند: عنصر عرفانی، عنصر ملی، عنصر اجتماعی و عنصر تاریخی: «وجه مشترك تمام اینها تحقیر شدید نسبت به شکل خنده آور جامعه‌ای است که به عقیدهٔ آنها کلاسیك ها برای پژوهش اصولیِ سودتهیه دیده اند وکلاسیك ها نظریهٔ فلسفی تشکیل و تکوین گیتی از جوهرهای فرد و حرکات فیزیکی و فردگرایی و گرایشهای همانند را به خاطر بی اعتنایی نسبت به ملاحظات اخلاقی موعظه می کردند».[۷۷]

در پایان این دوره، مردی به نام کارل مارکس (۱۸۱۸-۱۸۸۳) از این جریان فکری جدا می شود، در سال ۱۸۴۸ *مانیفست کمونیست* را با همکاری انگلس می نویسد و انتشار می دهد، در سال ۱۸۵۹ *انتقاد بر اقتصادسیاسی*[۷۸] و *سرمایه*[۷۹] را منتشر می کند.

ما در گذشته، درك ماتریالیستی مارکس را از تاریخ دیده ایم و مورد بحث قرار

---

۷۱. برای بررسی رجوع کنید به:
Louis Baudin, *Précis d'histoire des doctrines économiques.*

72. Sismondi

73. Saint-Simon

74. Friedrich List

75. socialismes utopiques

76. Proudhon

77. Schumpeter, *Epochen.* chap III, §7.

78. *A Contribution on to the Critique of Political Economy*

79. *Das Kapital*

داده ایم. این اثر در زمینهٔ علم اقتصاد در همان سنت کلاسیك های انگلیس باقی می ماند: مارکس پیش از هر کس شاگرد ریکاردو است و ابزارهای تحلیل او را به کار می برد: اندیشهٔ *جدول اقتصادی* را از کنه اقتباس می کند و برای بسط الگوی طرز کار فراگرد سرمایه‌داری (الگوی تولید مجدد ساده و تولید مجدد گسترده) مورد استفاده قرار می دهد.

عظمت علمی مارکس بیشتر در سهمی است که وی در زمینهٔ روش علوم اجتماعی دارد تا مشارکت در نظریهٔ اقتصادی و البته در این زمینه نیز ادراکات نبوغ آمیز داشته است. این مشارکت و کمك فکری دو جنبه دارد:

ـ مارکس، نظریهٔ تحول نظام سرمایه‌داری را مربوط به نیروهای درونی آن پنداشته است (قانون تمرکز سرمایه، قانون تشکیل فزایندهٔ کارگر صنعتی)؛

ـ مارکس در اثر خود «یك ترکیب شیمیایی» (شومپتر) میان نظریه اقتصادی و وقایع تاریخی انجام داده که پیش از او هیچ کس در این کار توفیقی نداشته است.[۸۰]

§ ۳. کشف و تهیهٔ اصول نظری بنیادی (۱۸۷۰-۱۹۳۰)

علم اقتصاد، در این دورهٔ سوم، بر اثر جهش شدید نظریهٔ اقتصادی بر شالوده های استوار قرار می گیرد. البته زمینه فکری برای این توسعهٔ نظری بیش و کم آماده نبوده است؛ در واقع، در آن زمان، پژوهش در علوم اجتماعی زیر سلطهٔ روحیهٔ تاریخ پردازی، یعنی توجه به سوی توصیف وقایع و ذوق و سلیقه‌ای برای تك نگاری[۸۱] قرار داشت. نخستین مکتب تاریخی آلمان (۱۸۴۰-۱۸۶۰) پیرامون گیوم روشه[۸۲]، برونو هیلدبرانت[۸۳] و کارل کنیس گرد آمد. دومین مکتب از آغاز سال ۱۸۷۰ با مشارکت اشمولر، واگنر[۸۴]، بوخر[۸۵] شهرت پیدا کرد. اینان از این گرایش، که از تفکر نظری دوری گزیده است، دفاع می کنند.

از سوی دیگر اشتغالات عملی، که به عنوان مثال نهضت مشهور اتحادیهٔ سیاست اجتماعی[۸۶] را در سال ۱۸۷۲ الهام می بخشد، «این نوع تحلیل نافذ و دلنشین را که

۸۰. از این دیدگاه، رجوع شود به بررسی بسیار نافذ و دلنشین شومپتر دربارهٔ کارل مارکس که بخش اول کتاب *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* بدان اختصاص یافته است.

81. monographie
82. Guillaume Roscher
83. Bruno Hildebrand
84. Wagner
85. Bücher
86. Verein für Sozialpolitik

بدین پایه برای ترقی علم اهمیت دارد و در کشاکش شدید منافع سیاسی نمی‌تواند پیشرفت کند» (شومپتر)، به صورت هدف درجهٔ دوم و فرعی در می‌آورد. در نتیجه، سهم قضاوتهای ارزشی در پژوهش اقتصادی برتری می‌یابد.

واکنش نظری جریان معروف به «مبارزهٔ روشها» را به راه می‌اندازد. کارل منگر در اثر خود به نام پژوهش دربارهٔ *روشهای علوم اجتماعی*[۸۷] در موضع مخالف ـ با نظر اشمولر قرار می‌گیرد و ثابت می‌کند که اگر یك پایهٔ تاریخی برای حل مسائل اقتصادی و موارد خاص ضرورت پیدا نماید، ازکاربرد مفاهیم عمومی وکلی وجست‌وجوی نظامات در قالب قوانین نمی‌توان چشم پوشید. اثر علمی منگر مورد پشتیبانی کارهای فلسفی ویندلبانت[۸۸] و ریکرت[۸۹] واقع می‌شود. ویندلبانت دیدگاه «نمایش افکار با تصاویر»[۹۰] را در برابر دیدگاه «قانونگذاری»[۹۱] می‌نهد و ریکرت میان دودید «علمی» و «تاریخی» تفاوت قائل می‌گردد.

در آغاز قرن بیستم، ماکس وبر اثر مشهور خود را دربارهٔ عینیت در علوم اجتماعی منتشر می‌سازد و به این ترتیب فرق میان قضاوتهای واقعی و قضاوتهای ارزشی را روشن‌تر می‌کند.

در جریان بحث و جدل دربارهٔ روشها، نظامهای نظری نیرومندی پدید آمد که برای ترقی علم اقتصاد اهمیت بسزا داشت. در این دوره سه مکتب وین، لوزان و کیمبریج تفوق پیدا می‌کنند.

الف) مکتب وین: *نظریهٔ فایدهٔ نهایی*

این مکتب از آغاز سال ۱۸۷۰ پیرامون کارل منگر توسعه یافته است. کارل منگر در نوشته‌های خود تحت عنوان *اصول علم اقتصاد*[۹۲] نظریهٔ فایدهٔ نهایی را عرضه می‌دارد.

معروف‌ترین نمایندگان نخستین مکتب وین از این قرارند:

ـ بوم‌ـباورك[۹۳] (۱۸۵۱ـ۱۹۱۴)، صاحب آثار مهم *سرمایه و بهره*[۹۴] و *نظریهٔ اثباتی سرمایه*[۹۵] است.

87. *Recherches sur la méthode des sciences sociales,* 1883.
88. Windelband
89. Rickert
90. idiographique 91. nomothétique
92. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871. 93. Böhm-Bawerk
94. *Capital et intérêt*, 1884. 95. *Théorie positive du capital*, 1889.

ـ فریدریش فن ویزر (۱۸۵۱-۱۹۲۶) که *ارزش طبیعی*[96] معروف ترین اثر اوست. این هر دو دانشمند نظام فکری منگر را توسعه می‌دهند.

مکتب نهاییون[97]، بنابر اصطلاح فرانسوا پرو، در چهل سال بعدی تغییر می‌پذیرد. به این ترتیب از سال ۱۹۲۰ می‌توان مکتب نهاییون جدید را یادآور شد که نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی را بنا می‌نهند. هانس مایر، هایك و مورگنشترن[98] از بلندپایه‌ترین نمایندگان این مکتب جدید هستند.

انقلاب نهاییون، اساساً سرآغاز تحلیل اقتصادی را نیازهای انسان و قانون اشباع این نیازها می‌انگارد و در انسان مراتب رجحان را ناشی از انگیزه‌ها و علل بسیار مختلف می‌داند؛ این انقلاب، ضمن بررسی مراتب رجحان یك فرد برای چند کالا و برخورد این مراتب به محدودیتهایی که طبیعت بر نیازهای انسانی وارد می‌کند و مواجههٔ مراتب رجحان اشخاص اقتصادی میان خودشان، هر فعالیت اقتصادی را دوباره‌سازی می‌نماید. مکتب نهاییون، بنابرنظر فرانسوا پرو، در اصل، تحلیل مقدماتی کلیهٔ اعمال اقتصادی بر اساس مراتب رجحان فردی است.

بدین قرار، تحلیل نهاییون به فراسوی نظریه‌های کلاسیك‌های انگلیس می‌رود. مکتب اخیر فقط به بررسی پدیده‌های قیمت در اقتصاد مبادله اکتفا می‌کند. تحلیل نهاییون *نظریه ارزش*، یعنی قضاوت افراد را دربارهٔ اهمیت کالاها تهیه می‌نماید. مکتبهای وین، به جای مفهوم عینی ارزش کالا، که به نظر کلاسیك‌ها به مقدار کار مصرفی در آن بستگی دارد، مفهوم ذهنی را می‌گذارد. این مفهوم ارزش را بر پایهٔ فایدهٔ کالای موجود به مقدار محدود (مفهوم نهاییت) و بر قابلیتی قرار می‌دهد که این کالا در ارضای نیازهای اشخاص اقتصادی دارد. این مکتبها نه تنها بر تقاضای یك کالا بلکه روی هزینهٔ آن نیز تأکید می‌ورزند. این هزینه به صورت «نامطلوبیت» و یا به منزلهٔ چشمپوشی از موارد استعمال دیگر و در نتیجه مصرف معین و مشخص آن کالا تعبیر می‌شود (به صفحهٔ ۱۵ مراجعه شود).

خلاصه، تحلیل نهاییون یك نظریهٔ اساسی اقتصادی، یعنی نظریهٔ توصیفی هرگونه اقتصاد را عرضه می‌دارد، خواه در آن مبادله انجام بگیرد یا نگیرد و خواه بنابر تصمیمات رؤسای اقتصادی در جهت نفع خاص بگردد یا نگردد و یا تصمیمات رؤسای اقتصادی که همهٔ این کالاها و خدمات را جور و اداره می‌نمایند عمل بکنند یا نکنند.

---

96. *La valeur naturelle*, 1889. 97. marginalisme 98. Morgenstern

ب) مکتب *لوزان: نظریهٔ تعادل عمومی*

بنیادگذار این مکتب، دانشمند فرانسوی لئون والراس (۱۸۳۴-۱۹۱۰) است که ازسال ۱۸۷۰ تا ۱۸۹۲ در لوزان تدریس می نمود. در این تاریخ ویلفردو پارتو ایتالیایی (۱۸۴۸-۱۹۲۳) جانشین وی گردید.

والراس در فاصلهٔ سالهای ۱۸۷۴-۱۸۷۷ کتاب *مبادی اقتصاد سیاسی محض*[۹۹] و در سال ۱۸۹۶ *بررسیهای اقتصاد اجتماعی*[۱۰۰] و در سال ۱۸۹۸ *بررسیهای اقتصاد سیاسی کاربردی*[۱۰۱] را منتشر کرد.

پارتو فکر خود را در *دورهٔ اقتصاد سیاسی*[۱۰۲] (۱۸۹۶-۱۸۹۷) ابراز می دارد، که در سال ۱۹۰۶ *کتاب درسی اقتصاد سیاسی*[۱۰۳] را جایگزین آن کرده است. پارتو در سال ۱۹۱۷ نوشتهٔ اقتصادی خود را توسط *رسالهٔ جامعه شناسی عمومی*[۱۰۴] تکمیل می کند.

این دو نویسنده شرح می دهند چگونه همهٔ ارزشهای اقتصادی در ارتباط با یکدیگر تعیین می شوند، یعنی وابستگی عمومی میان بازار محصولات و بازار عوامل تولید (به اصطلاح والراس، بازار خدمات تولیدکننده) را روشن و مشخص می نمایند و ثابت می کنند که ارتباط بین آنها بدین ترتیب تأمین می گردد: از یك سو، با عمل کارآفرین اقتصادی که عوامل تولید را می خرد و کالاها و خدمات را می فروشد، از سوی دیگر با این واقعیت که جمع کل دریافتی از محل فروش کلیهٔ وسایل تولید، در حالات رقابت خالص و تعادل برابر با جمع کل دریافتی از منشاءِ فروش کلیهٔ کالاهای مصرفی است.

به این ترتیب، مفهوم تعادل به مفهوم وابستگی افزوده می شود: والراس و پارتو شرایط تعادل پایدار را تعیین می نمایند، یعنی تعادل ناشی از نیروهایی که خودکارانه انحرافات را جبران می کنند و می کوشند حالت اولیه را از نو برقرار سازند.

با این همه، در اینجا نمی توان از تذکار نفوذ و تأثیر کار علمی اقتصاددان فرانسوی اگوستن کورنو[۱۰۵] (۱۸۰۱-۱۸۷۷) در افکار والراس چشم پوشید. کورنو در

---

99. *Eléments d'économie politique pure*
100. *Etudes d'économie sociale*
101. *Etudes d'économie politique appliquée*
102. *Cours d'économie politique*
103. *Manuel d'économie politique*
104. *Traité de sociologie générale* [*Trattato di Sociologia Generale*]
105. Augustin Cournot

پژوهشهایی دربارهٔ اصول ریاضی نظریهٔ ثروتها[۱۰۶] ابراز تردید می کند که «برای یافتن راه‌حل کامل و دقیق مسائلی که با بخشی از نظام اقتصادی سروکار دارد، از این فکر که دستگاه باید تماماً مورد توجه قرار گیرد، بتوان صرف نظر کرد» (فصل یازدهم)؛ و این کاری است که والراس انجام می‌دهد. اما کورنو، در فصول چهارم و نهم کتاب خود، یك سلسله مسائل (تابع تقاضا، نظریهٔ انحصار، نظریهٔ رقابت کامل، نظریهٔ انحصار چند جانبه) را مورد بحث قرار داده است که بعدها الهام بخش بسیاری از اقتصاددانها می شود والفرد مارشال این موضوعات را در زمینه بسیار نزدیك در تحلیل تعادل جزئی، از نو مطرح می نماید.

پ) مکتب کیمبریج: *نظریهٔ تعادل جزئی*

این مکتب پیرامون الفرد مارشال (۱۸۴۲-۱۹۲۴) تشکیل می شود. انتشار کتاب *اصول علم اقتصاد*[۱۰۷]، آغاز «عصر نوین درعلم اقتصاد انگلستان» است (کینز). این اثر نظری را دو تصنیف دیگر، یکی *صنعت و تجارت*[۱۰۸] و دیگری *پول، اعتبار و بازرگانی*[۱۰۹] تکمیل کرده است. مارشال در این آثار شناخت عمیق خود را دربارهٔ وقایع اقتصادی نشان داده است.

هرچند مارشال اندیشهٔ تعادل عمومی را درسر دارد (چنان که، به ویژه، یادداشتهای چهاردهم و بیست‌ویکم، ضمیمهٔ *اصول* بدین نکته اشارت دارند)، الگوی تعادل جزئی را که واقع بینانه‌تر و در عمل آسان‌تر می پنداشت، مورد استفاده قرار می‌دهد. وی، در اغلب موارد، بر اساس ابعاد متوسط بنگاههای اقتصادی استدلال می کند. این بنگاهها درون «صنایع» فعالیت دارند. این بنگاهها دارای چنان اهمیتی نیستند که بتوانند بقیهٔ اقتصاد را زیر نفوذ بگیرند و روی کالاهای بازرگانی مشخصی که فقط جزءِ اندکی از خرج کلی خریداران را تشکیل می‌دهند، تأثیر بگذارند؛ به این ترتیب، مارشال می توانست هر رویدادی را که ممکن بود در بخشها به وقوع بپیوندد، به منزلهٔ داده تلقی کند و این فرض را بپذیرد که تغییرات در تولید و در قیمت بخشهای کوچك مورد نظر تأثیری بر مقادیر کلی (درآمد ملی پولی یا واقعی) ندارد.

ابزارهای تحلیل، مانند کشش تقاضا، تمایز میان کوتاه مدت و بلندمدت برای

---

106. *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, 1838.
107. *Principles of Economics*. 1st ed., 1890.
108. *Industry and Trade*, 1919.
109. *Money, Credit and Commerce*, 1923.

احتساب آثار زمان در فعالیت اقتصادی، تحلیل صرفه‌جوییهای داخلی و خارجی تولید در نظریهٔ بنگاه اقتصادی که مارشال در این موقعیت از پیش خود ساخته، امروز به جمع گنجینه و داراییهای مشترك اقتصاددانها افزوده شده است.

پیگو[110]، جانشین الفرد مارشال در استادی کیمبریج است. شرایط بهینهٔ اقتصادی[111]، در *اقتصاد رفاه*[112] اثر بزرگ این استاد که در سال ۱۹۱۹ انتشار یافت، برای نخستین بار تحلیل شد. لُرد کینز و سردنیس رابرتسن[113] در بحبوحهٔ انقلابات فکری نظری سی‌سال اخیر، همچنان سنت و شیوهٔ مارشال را حفظ کردند، گرچه گهگاه چنین به نظر می‌رسید که از این مسیر دور می‌شوند.

کنوت ویکسل[114] بنیادگذار مکتب سوئدی معاصر به این دوره تعلق دارد، هرچند نفوذ وی از سال ۱۹۳۰ به صورتی درخشان آشکار می‌گردد: دو کار علمی و اساسی این اقتصاددان *بهرهٔ طلا و قیمت کالاها*[115] و *سخنرانیها*[116] می‌باشد. این آثار پیرامون سال ۱۹۳۰ بر افکار اقتصاددانان اطریشی (میزس[117] و هایك) و برکینز (در *رساله دربارهٔ پول*[118]) نافذ بوده است. سهم اساسی ویکسل این بود که نظریهٔ ارزش و قیمتها را با نظریهٔ پول که تا آن زمان بدون ارتباط با یکدیگر بسط پیدا کرده بودند، هماهنگ ساخت. وی، همچنین، به تحلیل نوسانات اقتصادی پرداخت و در نتیجه فراگرد جمع شوندهٔ جهش و انقباض را نمایان کرد و به این ترتیب با این عقیدهٔ ژان باتیست سه که عرضهٔ کالاها همیشه تقاضای خودش را ایجاد می‌کند («محصولات در برابر محصولات مبادله می‌شوند») پیوند فکری را گسست و نظریهٔ عمومی درآمد کلی را ارائه نمود. پیروانِ مکتب سوئدی و کینز این نظریه را پس از سال ۱۹۳۰ بسط و توسعه دادند.

§۴. کوشش برای تعمق درِ علم اقتصاد و گسترش آن از سال ۱۹۳۰ تا کنون

علم اقتصاد معاصر هیچ یك از دستاوردهای اقتصاددانان اواخر قرن گذشته را به دور

---

110. A. Pigou
111. optimum économique
112. *Economics of Welfare*
113. Sir Dennis Robertson
114. Knut Wicksell
115. *Geldzins und Güterpreise*, 1898 (trad. anglaise, 1936: *Interest and Prices*).
116. *Vorlesungen*, 1903-1922 (trad. anglaise, 1934-1935: *Lectures*).
117. Mises 118. *Treatise on Money*

نمی افکند. علم اقتصاد، در این مورد، نه تنها به مخالفت نمی پردازد بلکه این نظریات را در جهات تازه که نادیده گرفته شده اند و یا فقط به اشاره ای اکتفا گردیده اند، ادامه می دهد، توسعه می بخشد و تکمیل می کند. به علاوه، یکی از خصوصیات علم اقتصاد همگرایی روشهای تحلیل است.

الف) *جهات تازهٔ تحلیل*

الف) **اقتصاد کلان**

نظریه‌های قرن نوزدهم و آغاز قرن بیستم، اساساً در مقیاس خرد اقتصادی قرار داشتند و فعالیت و رفتارهای اشخاص ِ فردی را بررسی می کردند و فقط مقادیر را در قلمرو اختیار خود در نظر می گرفتند.

ما اکنون شاهد گسترشی از اقتصاد کلان، یعنی توسعهٔ بررسی گروهها و مقادیر کلی هستیم که با رفتار گروهها می توانند ارتباط یابند و نیز روابط میان این مقادیر کلی را مطالعه می کنیم.

تحلیل اقتصاد در مقیاس کلان مورد تشویق خاص جان مینارد کینز قرار گرفته است. اثر معروف این اقتصاددان به نام *نظریهٔ عمومی اشتغال، بهره و پول*[۱۱۹] دربارهٔ تعیین درآمد کلی و تغییرات آن می باشد.

نظریهٔ اقتصادی در مقیاس کلان، بر پایهٔ کارهای آماری راجع به مقادیر کلی، به ویژه بررسی حسابداری اجتماعی و درآمد ملی قرار دارد و مستقیماً در جهت این هدف سیاست اقتصادی هدایت می شود. هدف سیاست اقتصادی این است که بر انطباقات کلی در درون اقتصاد تأثیر بگذارد. امروزه تصمیمات اقتصادی در مقیاس کلان، مقادیر اقتصادی در مقیاس کلان و انطباق غیر ارادی آنها مکمل یکدیگرند (فرانسوا پرو). این گونه تصمیمات، از روی قصد و اراده، برنامه‌های واحدهای مسلط را در گروهها مشخص می نمایند.

ب) **رقابت ناقص**

اقتصاددانان دورهٔ پیشین بر پایهٔ فرضیهٔ رقابت کامل میان اشخاص اقتصادی استدلال می کردند، حال آنکه تحلیل اقتصادی از سال ۱۹۳۰ به وضعهای *رقابت*

---

۱۱۹. این کتاب:

General Theory of Employment, Interest and Money, 1936

ترجمهٔ دکتر منوچهر فرهنگ، از انتشارات مؤسسهٔ تحقیقات اقتصادی دانشکدهٔ اقتصاد دانشگاه تهران، سال ۱۳۴۸ است.

ناقص، یعنی حالات رقابت موجود در دنیای واقعی اختصاص می‌یابد.

درسال ۱۹۳۳ خانم رابینسون کتاب *اقتصادرقابت ناقص*[۱۲۰] رامنتشر می‌کندواین نظریهٔ سرافا[۱۲۱] نویسندهٔ ایتالیایی را بسط می‌دهد که مناسب‌ترین فرضیه برای بررسی بازار و قیمتهاست.

درسال ۱۹۳۳، ادواردچیمبرلین *نظریهٔ رقابت انحصاری*[۱۲۲] رامنتشر می‌کندو اصولا پدیده اختلاف میان محصولات را تجزیه و تحلیل می‌نماید.

بررسی انحصار چند جانبه (عدهٔ اندك فروشنده) بر شالوده ای که در گذشته کورنو ریخته است، بر اثر مساعی استاکلبرگ (*در انواع بازار و تعادل*)[۱۲۳] و فلنر(*رقابت میان عدهٔ کم*)[۱۲۴] توسعه پیدا می‌کند.

سرانجام، کارهای علمی فرانسوا پرودربارهٔ اثر سلطه[۱۲۵] رهنمونی است تا بازارها و قیمتها بر حسب نابرابریها و موارد عدم تقارنی که در روابط اقتصادی پدیدارمی‌شود از نو مورد بررسی قرار گیرند.

پ) حالت پویا: نوسانات، رشد و توسعه

نویسندگان جدید، در کنار نظریه‌های اساساً ایستا، بررسیهای پویا را تدارك می‌بینند و نقش زمان را در زندگی اقتصادی در نظر می‌گیرند و ارتباطات موجود میان پدیده‌های اقتصادی را طی زمان تشریح می‌نمایند.

اقتصاددانان سوئدی، با الهام از اثر ویکسل، در این زمینه پیشگام بوده اند. از آغاز سال ۱۹۳۴، میردال تحلیل پیش‌بینیها را در *تعادل پولی*[۱۲۶] بسط می‌دهد و تمایز میان پدیده به اعتبار آینده و پدیده به اعتبار گذشته، یعنی تعریف مقادیر اقتصادی را «برحسب اقداماتی که در آغاز یك دوره برای آینده طرح شده» و «برحسب اقداماتی که در پایان دورهٔ مورد نظر انجام گرفته است» می‌شناساند. لوندبرگ در اثری به نام *مطالعاتی در نظریهٔ توسعهٔ اقتصادی*[۱۲۷]، لیندال در *مطالعاتی در نظریهٔ پول و سرمایه*[۱۲۸]

---

120. Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition,* 1933.
121. P. Sraffa
122. Edward Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition,* 1933.
123. Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht*
124. Fellner, *Competition among the few*, 1949.
۱۲۵. در مجلهٔ *Economie appliquée,* 1948.
126. Myrdal, *L'équilibre* monétaire (p. 57-58).
127. Lundberg, *Studies in the Theory of Economic Expansion*, 1937.
128. Lindahl, *Studies in the Theory of Money and Capital,* 1939.

تحلیل در توالی زمانی را مورد استفاده قرار می‌دهند، دال بر اینکه چگونه وضعیتی به دیگری تغییر می‌پذیرد و با توجه به عامل زمان، فراگردهای انطباق متغیرهای اقتصادی را توضیح می‌دهد. حالت ایستا فقط موضع غایی تعادل و نتیجهٔ تلاقی نیروهای اقتصادی فعال را بررسی می‌کند، در صورتی که حالت پویای توالی زمانی، عمل این نیروها و تسلسل دوره‌ای را مطالعه می‌نماید.

بسط تحلیل پویا به توضیح نوسانات اقتصادی کمك کرده است. موضوع اخیر نتوانسته بود تا آن زمان در نظامهای تعادل ایستا ادغام شود. این توضیح بر اثر تلاقی نظریهٔ اقتصادی درآمد کلی با نظریهٔ پویا در مقیاس کلان به دست آمده است. اقتصاددانان دورهٔ پیشین بر پایهٔ درآمد کلی معلوم و ثابت استدلال می‌کردند، ولی اقتصاددانان معاصر تغییرات درآمد کلی را طی زمان بررسی می‌کنند و همچنین آثار درآمد یا انطباق با تغییر درآمد و عناصر متشکلهٔ آن را نشان می‌دهند، در صورتی که پیش از آن فقط برای آثار قیمتها اهمیت خاصی قائل بودند؛ آثار اخیر نیز به نوبهٔ خود نادیده انگاشته می‌شدند، ولی امروزه در یك توضیح ترکیبی از طرز کار اقتصاد با آثار درآمد تلفیق شده است.

اکنون، بررسی نوسانات اقتصادی در کوتاه مدت در نظریهٔ عمومی رشد وارد گردیده است و این نظریه تحول پدیده‌های اقتصادی را در بلند مدت تحلیل می‌کند و به تغییر در ساختار اقتصادی مرتبط می‌سازد. به علاوه، ضروریات توسعهٔ اقتصادی، در کشورهایی که رشد کُندتر دارند پژوهشهای بسیار سودمند را بر می‌انگیزد.

ت) بهینهٔ اقتصادی

یکی از شاخه‌های نظریهٔ اقتصادی، که به تازگی توسعهٔ خاصی یافته است، نظریهٔ بهزیستی یا بهینهٔ اقتصادی است.

منظور تعیین «ضابطه‌های درست سیاست اقتصادی، کشف بهترین هدف از میان اهداف گوناگون و یا راهی است که از لحاظ اقتصادی برای رسیدن به یك هدف غیر اقتصادی معلوم»[۱۲۹] بهترین باشد.

نظریهٔ بهزیستی اصولا با مسائلی سروکار پیدا می‌کند که توزیع منابع اقتصادی را میان مصارف مختلف و ممکن، و توزیع کالاهای تولید شده را میان مصرف کنندگان مطرح می‌سازد و به سبب وابستگیهای موجود بین فعالیتهای اقتصادی و منابع محدود،

129. U. Hicks, *Public Finance*, p. 117.

رابطهٔ بسیار نزدیك با نظریهٔ تعادل عمومی دارد.

تحلیل بهینگی[۱۳۰]، که در مقیاس بنگاه یا ملت ارزنده است، توجه به تصمیمات گوناگون و ممکن داشته و نیز پژوهش دربارهٔ تصمیماتی است که به هدفهای معین پاسخ بهتر می‌دهند؛ به دیگر سخن، جست‌وجوی تصمیمات بهینه یا بهترین است. بنابراین، هدف تحلیل بهینگی تأمین کارآیی در فعالیت اقتصادی است.

ب) *همگرایی روشهای تحلیل*

امروزه، در زمینه‌های گوناگون تجسس و پژوهش، این اندیشهٔ اساسی به تحلیل اقتصادی الهام می‌بخشد که بجاست کلیهٔ رویه‌های شناخت علمی به کار رود تا توضیح رضایت‌بخش واقعیت در دسترس قرار گیرد.

مشاجرات گذشته دربارهٔ روش، امروزه دیگر به دورانی بسیار دور می‌رسد.

تقابل میان روشهای استقراء و قیاس گمراه کننده است. استقراء متکی بر قیاس می‌باشد، اما هیچ قیاسی نمی‌تواند بدون فرضیهٔ اولیه انجام گیرد.

همین طور، هر بررسی مقداری، از پیش، مستلزم توسل به تحلیل کیفی و به نظریه است. لیکن همچنان که اندازه و سنجش بدون نظریه وجود ندارد، نظریهٔ سودمند نیز بدون استناد به مفاهیم تجربی و بدون تحقیق آماری پدید نمی‌آید. به هر صورت، موافق دستور زیبندهٔ فرانسوا پرو «بررسی کمّی تا به عمق مسائل انسان نفوذ نمی‌کند».

اختلاف میان اقتصاد توصیفی و اقتصاد ریاضی روز به روز کمتر می‌شود. اقتصاد ریاضی که در گذشته وسیلهٔ کورنو ووالراس، اجورث[۱۳۱] و پارتو تشریح گردیده، اکنون توسعهٔ پردامنه یافته است. ریاضیات مسائلی را که اقتصاد توصیفی پیش می‌کشد به دقت و به روشنی به صورت قاعده و دستور درمی‌آورد و در صورتی که بعضی از انواع روابط صوری مقدار زیادی معلومات را در خود متراکم سازد، به عنوان ابزار پژوهش مؤثر است. ریاضیات برای استفاده از روشهای آماری ضروری می‌باشد. سرانجام، ریاضیات بسیار پیشرفته می‌تواند روابط پیچیدهٔ واقعیت را بیان کند و به این ترتیب وسیلهٔ مؤثری به شمار می‌آید. با این همهٔ اقتصاددانان بسیار بزرگ ریاضی‌دان همیشه بر محدودیت تأثیر ابزار آگاهی داشته‌اند و با خطری که گاهی از گزینش فرضیه‌های غیرواقع بینانه پدید می‌آمده و در عین حال برای حل ریاضی بسیار خوب و مناسب بوده است باخبر بوده‌اند وضرورت تکمیل ابزار را به گونه‌ای که رنگنر فریش[۱۳۲] «حدس،

130. Optimalité　131. Edgeworth　132. Ragnar Frisch

هنر ساختن الگوهای واقع بینانه، هنر اقدام به تجریدات واقع بینانه» می خواند، خاطر نشان ساخته اند.[۱۳۳]

مساعی تازه برای ترکیب روشها را می توان در دو زمینه ارزیابی کرد: یکی در پژوهش اقتصادسنجی و دیگر در ساخت الگوها (که با زمینهٔ پیشین ارتباط دارد).

۱. اقتصاد سنجی

در پایان سال ۱۹۲۹، دو اقتصاددان جوان، رنگنرفریش و چارلز روس[۱۳۴] به اروینگ فیشر[۱۳۵] پیشنهاد کردند تمامی همکاران مشتاق مشارکت در گسترش روش ریاضی در علم اقتصاد در انجمنی گرد آورد. در بیست‌ونهم دسامبر ۱۹۳۰، انجمن بین المللی اقتصادسنجی در ایالات متحده تشکیل گردید. این انجمن در ژانویه سال ۱۹۳۳ مجله‌ای را به چاپ رسانید و منتشر کرد. در سرمقاله به قلم رنگنرفریش این عبارت را می خواندیم: «تجربه ثابت کرده است که هر یك از سه نظرگاه آماری، اقتصادی و ریاضی برای درك حقیقی روابط مقداری در زندگی اقتصادی امروزی شرط لازم است، اما به خودی خود کافی نیست. یگانگی این دیدهاست که مؤثر می باشد. این یگانگی است که اقتصادسنجی را پدید می آورد.»

اقتصادسنجی از سال ۱۹۳۰ به سرعت ترقی کرده است. اما آغاز آن به گذشته های دور می رسد. شومپتر منشاءِ آن را از پتی می‌داند؛ برخی دیگر آن را به ارنست انگل[۱۳۶]، نویسندهٔ قوانین مشهور دربارهٔ روابط میان میزان درآمد و مصارف، نسبت می دهند و سرانجام، به عقیدهٔ بسیاری، مقام کورنو در اقتصادسنجی همانند آدام اسمیت در اقتصاد سیاسی است. از سال ۱۹۰۰ دوره ای گشایش می یابد که لئون تیف آن را دورهٔ طوفان و فشار[۱۳۷] اقتصادسنجی نامیده و کارهای فیشر[۱۳۸] و هنری شولتز[۱۳۹] آن را مشخص کرده است. در دو دههٔ اخیر، پژوهشهای اقتصادسنجی افزایش یافته است. انتشار نخستین رسالهٔ اقتصادسنجی در سال ۱۹۵۱ (به ویژه *علم اقتصادسنجی* اثر یان تین برخن[۱۴۰]) اهمیت این روش علمی را در تحلیل اقتصادی تأیید می نماید.

---

133. Schumpeter, *Social Scientist*, Harvard University Press, 1951. p. 7.
134. Charles Roos
135. Irving Fisher
136. Ernst Engel
137. Sturm und Drang Period
138. Fisher, *The Purchasing Power of Money*.
139. Henry Schultz, *Theory and Measurement of Demand*.
140. Jan Tinbergen, *Econometrics*.

صفت مشخصهٔ اقتصادسنجی همانا کوشش ترکیبی است که میان هدف و روشهای آن به عمل می‌آید. این دانش، که چهارراه علوم و محل تلاقی موضوعات گوناگون است، می‌کوشد تا روشهای تحلیل تا آن زمان متروك و دور افتاده را در هم آمیزد، یعنی نظریهٔ منطقی و قیاسی را با تحلیل تجربی ترکیب نماید. نظریهٔ نخست نتیجه‌گیریهای عمومی از طرز کار زندگی اقتصادی را شرح می‌دهد و غالباً از زبان ریاضی مدد می‌گیرد و نظریهٔ دوم روابط میان وقایع قابل اندازه‌گیری را به کمك آمار بررسی می‌نماید. لئون‌تیف از «نوع ویژه‌ای تحلیل اقتصادی» سخن می‌گوید «که درآن دیدنظری عمومی، غالباً، به وسیلهٔ رویه‌های پیچیدهٔ آماری با اندازهٔ تجربی پدیده‌های اقتصادی ترکیب می‌شود. این دیدنظری گاهی صریحاً به صورت عبارات ریاضی تدوین گردیده است»[141]. بدین شرح، لئون‌تیف، بی‌گمان، کامل‌ترین تعریف را از اقتصادسنجی ارائه می‌دهد. تین برخن، به نوبهٔ خود، در رساله‌ای تعریفی دیگر با عبارت بسیار ظریف زیر پیشنهاد می‌کند: اقتصادسنجی همانا مشاهدهٔ آماری مفاهیمی است که از لحاظ نظری درست می‌باشد یا اقتصاد ریاضی است که روی داده‌های قابل اندازه‌گیری کار می‌کند.

همین میل به ترکیب، در روشهای اقتصادسنجی نیز دیده می‌شود. اقتصاددان، ریاضی‌دان و آمارشناس در ارتباط نزدیك با یکدیگر کار می‌کنند. تین برخن تصویر بسیار دقیقی از بازی تنیس را مورد استفاده قرار می‌دهد. اقتصاددان بازی را شروع می‌کند: یعنی روابطی را پژوهش می‌نماید که میان پدیدهٔ موضوع توضیح و پدیده‌هایی که می‌توانند به این توضیح کمك برسانند، برقرار است؛ اقتصاددان این روابط را به صورت ریاضی نمایش می‌دهد. سپس نوبت به آمارشناس می‌رسد تا وارد بازی شود، یعنی بکوشد این مطلب را روشن کند که آیا روابط نظری از لحاظ آماری ثابت شده‌اند و در صورت پاسخ مثبت، آیا اندازهٔ بعضی از ارقام امکان می‌دهد تا اطلاعات عینی وسیع‌تر دربارهٔ این روابط به دست آید. آمارشناس فقط می‌تواند رابطهٔ میان ارقام اقتصادی مورد نظر (به وسیلهٔ روشهای همبستگی ساده یا همبستگی متعدد) و یا مجموعه‌ای از روابط اقتصادی همزمان را در بوتهٔ آزمون آماری بگذارد. آمارشناس می‌تواند به نتیجه‌گیریهای بدون قید و شرط نایل آید. هرگاه این گونه نتایج منفی باشد، نظریه رد می‌شود. نتیجه‌گیریهای مثبت شرطی هستند و در این حالت هدف اطلاع تکمیلی قرار می‌گیرند.

ممکن است به دنبال آزمون آماری، تجدیدنظر اولیه ضرورت پیدا کند. در این صورت کار به نزد اقتصاددان پس فرستاده می‌شود تا از نو کارهای خود را در اختیار آمارشناس قرار دهد.

امروزه، روشهای اقتصادسنجی، اصولاً، در تهیه الگوها مورد استفاده قرار می‌گیرند

۲. الگوها

«الگو»، بنا به تعریف بسیار آشنای آقای ونسان[142]، «نمایشی ساده اما کامل از

141. Léontief, *Survey of Contemporary Economics*, vol I, p. 388.

142. Vincent

تحول اقتصادی جامعه (مثلا یك ملت) طی دورهٔ معین برحسب رقم است»[۱۴۳].

هر الگو مستلزم ساده کردن است؛ میان یك الگو و واقعیت اقتصادی همان رابطهٔ میان نقشه و واقعیت جغرافیایی وجود دارد، یعنی الگو، بنابرشدت و ضعف در ساده کردن همیشه جزئیاتی را کم دارد، اما ممکن است از واقعیت یك دید کلی داشته باشد. فن الگوها، نقشه‌برداری از اقتصاد است.

الگو، از دیدی که بیشتر جنبهٔ فنی دارد، طرز کار دستگاه اقتصادی را با یك رشته معادلات همزمان شرح می‌دهد. معادلات، روابط موجود میان مقادیر اقتصادی قابل اندازه‌گیری را بیان می‌کنند. این روابط برای کار دستگاه شایان اهمیت است.

الف) *نخستین گام، تهیهٔ الگوی نظری است*

متغیرهای مورد استفاده در الگو دو گونه‌اند:

ـ متغیرهای بیرونی که اقتصاددان خارج از دستگاه مورد نظر می‌انگارد و به منزلهٔ داده تلقی می‌کند (مانند رشد جمعیت ، سیاست دولت). گاهی در این مورد از متغیرهای مستقل نیز نام برده می‌شود.

ـ متغیرهای درونی که اقتصاددان چنین فرض می‌نماید که بنا بر طرز کار دستگاه معین می‌گردد، مانند قیمت، دستمزد، اشتغال، نرخ بهره و غیره. این متغیرها گاهی متغیرهای وابسته نیز نامیده می‌شوند. معادلات الگو می‌توانند چهار نوع رابطه به شرح زیر را عرضه بدارند:

ـ اتحادها یا معادلات تعریف که حقایق بدیهی و مسلم به شمار می‌آیند (ارزش = مقدار× قیمت؛ در آمد قابل تصرف = پس‌انداز + مخارج مصرفی)؛

ـ روابط نهادی، مانند روابط میان موضوع مشمول مالیات و نرخ مالیات؛

ـ روابط فنی که با توابع تولید مطابقت دارند و رابطهٔ میان مقدار عوامل و محصول را نشان می‌دهند؛

ـ روابط رفتار که واکنش گروه عاملان اقتصادی را در برابر برخی شرایط بیان می‌کنند؛ به عنوان مثال چنین داریم:

$$S=f(y,r,\ldots,v)$$

یا پس‌انداز تابعی است از درآمد، نرخ بهره و...، متغیر تصادفی شامل کلیهٔ آثار عوامل نامشخص.

143. *Initiation à la conjoncture économique*

v متغیر تصادفی، گاهی به صورت توزیع احتمالات بیان می‌شود.

معادلات گوناگون و مختلفی که این روابط را بیان می‌کنند، معادلات ساختاری نامیده می‌شوند، زیرا ساختار اساسی دستگاه مورد نظر را تعریف می‌نمایند.

دستگاه از لحاظ منطقی هنگامی کامل است که متغیرهای بیرونی معلوم و شمارهٔ معادلات ساختاری برابر با شمارهٔ متغیرهای درونی مجهول باشد. رفتار این متغیرها نیز باید تشریح شود.

روابط محتوی در الگو هنگامی خطی است که متغیرهای وابسته نسبت به متغیرهای مستقل بنابر تناسب ثابت تغییر بپذیرند.

مثلا می‌توانیم چنین بنویسیم:

$$S=aY+bZ+V$$

یا اگر بخواهیم تغییرات را در نظر بگیریم:

$$\triangle S=a\triangle Y+b\triangle Z+\triangle V$$

در تساوی بالا، a و b ضرایب ثابتی هستند که دقیقاً میزان تأثیر متغیرهای توضیحی (Z و Y) را روی متغیر موضوع توضیح (S) اندازه‌گیری می‌کنند.

ممکن است الگو ایستا باشد، یعنی نخواهد روابط تبعی میان متغیرهای اقتصادی در لحظات مختلف زمان را در نظر بگیرد، ولی این روابط را برای زمان معین تعریف بکنند.

الگو ممکن است در حالت ایستای مقایسه‌ای مورد استفاده قرار گیرد؛ خصوصیات الگو در حالت تعادل با خصوصیاتی مقایسه می‌شود که الگو در وضعیت تعادل دیگر ارائه می‌دهد، آن هم بدون توجه به فراگرد واسطه که بر اثر انطباق متغیرها به وضعیت دوم رسیده است.

الگو ممکن است پویا باشد. در این صورت گذشت زمان را در نظر می‌گیرد، یعنی به جای بیان روابط آنی میان متغیرهای مستقل و وابسته، روابط را با فاصلهٔ زمانی مورد استفاده قرار می‌دهد. به عنوان مثال، هرگاه روابط بالا را از نو در نظر بگیریم، چنین داریم:

$$S_{t_1}=aY_{t_0}+bZ_{t_0}+V_{t_1}$$

t_0 و t_1 دوره‌های مختلفی است که ارقام Y، Z و V برحسب آنها به دست می‌آیند. توضیح آنکه نخست الگوی نظری را می‌سازیم و سپس آن را به الگوی تاریخی تبدیل می‌کنیم.

پارامترها بر اساس آمار، یعنی اعداد ثابت نظری، ارزیابی می‌شوند.

پس از گردآوری و تنظیم آمارها، معادلات را با هم حل می کنیم. در نتیجه، «شکل ملخص و ساده» دستگاه را به دست می آوریم که چون بعضی از روشهای آماری را بر آن به کار بندیم، معادله را به ازای این پارامترها حل می نماییم.

پس از ارزیابی پارامترها، هرگاه ارزش متغیر مستقل و ارزشهای متغیر مجهول را برای دوره های پیشین در «شکل ساده و ملخص» بگذاریم، ارزش متغیر وابسته را می توانیم بیابیم.

پویا کردن الگوها مسئلهٔ آمار و موارد بی نظمی ناشی از تصادف را پیش می کشد؛ چون اقتصاددان فقط متغیرهای اصلی را در نظر می گیرد، بی نظمیها و اختلالات ناشی از تصادف را آثار متغیرهای کم اهمیت تر می داند. به این ترتیب، اقتصاددان در هر یك از معادلات ساختاری (به استثنای معادلات تعریف) یك متغیر تصادفی وارد می سازد. در این حالت، الگو تصادفی نامیده می شود.

ب) روش *الگوها* به محدودیتهایی چند بر می خورد

در مرحلهٔ نخست، هر الگو مستلزم حسن انتخاب متغیرهاست؛ هر اقتصادسنج یا هر صاحبنظر، دنیا را از دید خود می شناسد و جهان بینی خاص خود را دارد.

گزینش متغیرها، سرانجام، به «حدس، به هنر ساختن الگوهای واقع بینانه» وابسته است و بر «معنای الگو، یعنی بر امکان کاربرد آن بر مسئلهٔ مورد نظر و ماهیت داده ها، همان طور که از دنیای پیوسته در تغییر بر می آیند» فرمان می راند (رنگنر فریش). الگو می تواند به شکل ساده درآید، اما نباید از صورت عادی خارج شود.

این تذکر و ایراد تنها بر علوم انسانی جاری نیست. دوبروی در کتاب *فیزیك و میکروفیزیك*[۱۴۴] در بخش میکروفیزیك تابع Ψ را در نظر می گیرد: «این تابع چیز مهمی را نشان نمی دهد، یعنی در زمان معین جایی در نقطه ای از فضا ندارد، ولی هرگاه بر روی هم ملاحظه شود، در زمان مورد نظر، وضع معلومات یك ناظر را دربارهٔ واقعیت فیزیکی موضوع مطالعه نشان می دهد. در نتیجه، هرگاه تابع Ψ از یك ناظر به ناظر دیگر تغییر کند، به هیچ وجه شگفتی نمی آفریند؛ زیرا به طور کلی، ناظرها دربارهٔ دنیای پیرامون خود معلومات یکسان ندارند، چون که مشاهدات همانندی را انجام نداده و مقیاس واحدی را به کار نبرده اند.»

به علاوه، الگو غالباً برحسب مقادیر کلی تهیه می شود. در این صورت مسئله این است که به چه شدت و به چه میزان عمل «جمع بندی و تجمع»[۱۴۵] انجام گرفته است. امروزه تجزیه و تفکیك مقادیر کلی ضرورت دارد و نه فقط باید در زمان (مثلا استفاده از داده های آماری سه ماهه) و در مکان (تفکیك حوزه های جغرافیایی یا مناطق) صورت گیرد، بلکه درخود انتخاب متغیرها باید گروههای متجانس تر و کوچك تری از عاملان

144. De Broglie. *Physique et microphysique*. p. 159.

145. agrégation

اقتصادی و بخشها بررسی و دقت گردد.

درحال حاضر، استفاده ازروش الگو عمومیت یافته وتحت تأثیر اندیشهٔ مکتب کینز ودورهٔ پس از کینز گسترش پیدا کرده است. درواقع، ساختار «نظریهٔ عمومی» کینز، به خاطر ماهیت اقتصادی آن در مقیاس کلان و تمایز میان داده‌ها و متغیرهای مستقل و وابسته و روابطی مانند میل به مصرف یا رجحان نقدینگی، به ویژه قابل انطباق بر پژوهش اقتصادسنجی است. بسط همزمان و همپای آمارهای درآمد ملی، ساختمان الگوهای ناظر به گذشته و دارای جنبهٔ پیش‌بینی را امکان‌پذیر کرده است.

اکنون، چنین به نظر می‌رسد که بتوان دو نوع مهم الگوی اقتصادسنجی را تشخیص داد؛

۱) الگوی توصیفی ناظر به گذشته که دارای جنبهٔ پیش‌بینی است و برای تحلیل طرز کار یك مجموعهٔ اقتصادی به کار می‌آید. ما یکی ازمهم‌ترین الگوها از این گروه، یعنی الگوی لئون تیف را در آینده ملاحظه خواهیم کرد.

۲) الگوهای سیاست اقتصادی (یا الگوهای تصمیمی) که اصولا توسط رنگنرفریش و یان تین برخن تهیه شده‌اند و این هدف را دارند که آثار سیاستهای گوناگون اقتصادی را درکشور معین ودرزمان مشخص نشان بدهند وترکیبات مختلف و ممکن را در «اهرمهای فرماندهی» و توافق اینان را با هدفهای مورد نظر در سیاست اقتصادی و نیز سازش میان خود این اهرمها را بررسی کنند. الگوی تصمیمی در درون مرزهایی که عوامل روانی، سیاسی یا اجتماعی کشیده‌اند، از یك سو متغیرهای عمل دولت را مشخص می‌نماید و از سوی دیگر ارزشی مناسب به این متغیرها می‌دهد تا هدف سیاست به دست آید.

به این ترتیب، تین برخن، برای هلند، یك الگوی تصمیمی به منظور ارائهٔ تأثیر سیاست دستمزد، سیاست مالیاتی و سیاستهای قیمت (منجمله کاهش ارزش واحد پول) و همچنین تأثیر افزایش قدرت تولیدی روی تراز پرداختها و اشتغال ساخته است.

«شرایط حد»[۱۴۶]، به عنوان مثال، این است که سطح درآمد ملی از اشتغال کامل تجاوز نکند و دستمزدها یا قیمتها به میزانی نامتوافق با مقتضیات اجتماعی و سیاسی تنزل ننماید. پارامترهای سیاسی را مثلا گروههای فشار (سطح دستمزدی که اتحادیه‌های کارگران معین نموده است) تعیین می‌کنند.

تین برخن، در الگوی تصمیمی، میان دستورهای کلی (ارزش خاص و مطلوب متغیر) و ابزارها

---

146. Boundary conditions

(مثلا نرخ دستمزد) فرق می گذارد. دستورهای کلی معلوم و ابزارهـــا متغیرهای مجهول می باشند.[۱۴۷]

قسمت دوم ــ جنبهٔ علمی اقتصاد سیاسی جدید

علم، خواه علم طبیعی یا علم اجتماعی باشد، با دو نشانه، یکی طرز تدوین قوانین آن؛ و دیگری عینیت، یعنی پذیرش عام اعتبار قضایای آن، شناخته می شود.

آیا در باب اقتصاد سیاسی نیز وضع چنین است؟ دربارهٔ این مطلب، به ویژه، کسانی وسیعاً بحث کرده اند که خواسته اند در اقتصاد سیاسی فقط به بیان یا به طراحی فلسفه و یا جانبداری عقیدتی بپردازند.

برای آنکه به این پرسش پاسخ بدهیم، لازم است ببینیم در برابر دو شرطی که هم اکنون ارائه کردیم وضعیت اقتصاد سیاسی از چه قرار است.

§ ۱. قوانین اقتصادی

اقتصاد سیاسی می کوشد تا با تعریف روابط جانشینی ومشابهت میان پدیده های اقتصادی یکنواختیهای عمومی ایجاد بکند.

چنان که در گذشته دیدیم، در قرن هجدهم است که مفهوم قانون در اقتصاد سیاسی پیدا می شود. فیزیوکرات‌ها اندیشهٔ قانون طبیعی را ابراز داشته اند. ژان باتیست سه، نمایندهٔ سنت گرایی کلاسیك، در اثر خود به نام دورهٔ *درس اقتصاد سیاسی*[۱۴۸] اظهار می‌دارد که «شناخت قوانین طبیعی و با ثبات، که جوامع انسانی نمی توانند بدون آنها ادامهٔ حیات بدهند، دانش جدیدی به نام اقتصاد سیاسی را به وجود می آورد».

مکتبهای تاریخی آلمان دورهٔ شك و تردید را می گشایند. مکتب قدیمی همراه با هیلدبرانت ابتدا تنها موجودیت قوانین پویای تحول را می پذیرد، اما سپس با کنیس همفکری پیدا می کند و فقط «نظامات» مبهم را قبول می نماید. مکتب جوان تاریخی، از سال ۱۸۷۰، قانون اقتصادی را پذیرا می شود و در عین حال خصلت موقتی و احتمالی آن را در محدودهٔ زمان معین خاطرنشان می سازد.

الفردمارشال، در *اقتصاد سیاسی*، فقط «قوانین تا اندازه مبهم را کشف می کند که با قوانین جاذبهٔ زمین یا قوانین بقای انرژی در فیزیك بدون رابطه می باشند».

۱۴۷. دربارهٔ این الگو رجوع کنید به:

Jan Tinbergen, *L'économétrie,* A. Colin, Paris, 1954.

148. J. B. Say, *Cours d'économie politique.*

با این همه، برخی از نویسندگان جدید، بر اثر تحول علوم فیزیك ثابت کرده اند که قوانین اقتصادی دارای «درجه ای از استمرار و یقین» (بُدَن) هستند و در این مورد با قوانین فیزیك تفاوتی ندارند[۱۴۹].

امروزه، مفهوم قانون اقتصادی دقیق‌تر شده است:

الف) در مرحلهٔ نخست، اعتبار قانون فقط در مقیاس معینی از مشاهدات است. همچنین باید میان قوانین اقتصادی و قوانین دیگر فرق گذاشت. قوانین اقتصادی در اقتصاد خرد اعتبار دارند و قوانین دیگر روابط میان مقادیر کلی و پدیده ها را در مقیاس اقتصاد کلان تعریف می نمایند.

ب) به علاوه، لازم است قوانین اقتصادی را بنابر طبیعت آنها تشخیص داد:

۱) قوانین منطقی از تحلیل کیفی یا انتزاعی ناشی می شوند.

این قوانین به مقدمات و به انتخاب شرایط بستگی دارند. این قضایا نتیجه گیریهایی است بر اساس یك سلسله قواعد مسلم و بدیهی که واقعیات مبتنی بر تجربهٔ ساده و غیرقابل بحث را در بر می گیرند، به این معنی که مثلا افراد می توانند رجحانهای خود را بنا بر اصولی طبقه بندی نمایند و واقعاً چنین می کنند. این قوانین، چنان که برخی وانمود کرده اند، جنبهٔ تاریخی ـ نسبی ندارند و اساس آنها بر تجربهٔ بسیار کلی دربارهٔ رفتار انسان در قبال مبارزه با کمیابی است. هرگاه مقدمات و شرایط فرضی باشند، روابط استنتاجی ضرورت پیدا می کنند. این قوانین، بنابر اصطلاح رابینز، مضامین اجتناب ناپذیر را تشریح و توصیف می نمایند.

۲) قوانین آمار از تحلیل مقداری به دست می آیند و نظاماتی را بیان می نمایند که تحقق پذیر هستند و به اثبات می رسند. اما، مانند حالات پیشین، وحدت شکل میان آنها به هیچ وجه ضرورت منطقی ندارد. این قوانین می توانند دو نوع رابطه را نشان بدهند:

ـ روابط تبعی، که دو متغیر اقتصادی A و B را به یکدیگر ربط می دهد، هنگامی که مقدار کاملا معین A با مقدار کاملا معین B مطابقت کند؛

ـ روابط تصادفی، که دو متغیر A و B را به یکدیگر مربوط می نماید، هنگامی که مقدار معین A با مقدار فقط احتمالی B، یعنی نقطه ای از منحنی فراوانی B مطابقت داشته باشد. قوانین اقتصادی، بدون توجه به ماهیت، دو خصلت زیر را عرضه می دارند:

---

۱۴۹. دربارهٔ قانون اقتصادی رجوع کنید به مقالهٔ لویی بُدَن در مجلهٔ

Revue d'Economie politique (1924).

۱) این قوانین جنبهٔ سببی دارند و پدیده هایی را در نظر می گیرند که در طول زمان به دنبال هم می آیند. این قوانین مفهوم تقدم و توالی را طی زمان می رسانند و در نتیجه با قوانین ریاضی تفاوت پیدا می کنند. قوانین ریاضی با مقادیر یا نمادهای ذهنی سر و کار دارند.

۲) این قوانین شرطی هستند؛ یعنی قانون اقتصادی مانند هر قانون دیگر، در صورت رعایت شرایط معین اعتبار پیدا می نماید، وگرنه نمی تواند به مرحلهٔ اجرا در آید. ضرورت قانون همیشه تابع شرایطی است که قانون بنا بر آنها عمل می کند.

• بر عکس، نظریهٔ اقتصادی بر اساس داده هایی دربارهٔ وضعیت خاص می تواند به نتایجی در باب مفاهیم ضمنی این داده ها برسد؛ اگر داده ها بدون تغییر باقی بمانند، این موارد الزامی مطمئناً تحقق می پذیرند.

چنان که دُرُل در نوشتهٔ خود تحت عنوان *مسائل قیاس*[۱۵۰] ثابت می کند، نتیجهٔ کار علمی «این نیست که رابطه را به تمام موارد عمومیت و بسط بدهد، بلکه مواردی را معین می کند که رابطه حقاً بدانها گسترش و تعمیم می یابد» و باید «موارد استعمال» را مشخص نماید.

همین طور، انتونلی[۱۵۱] چنین می نویسد: «چون حتی یکی از انواع پدیده ها را هیچ گاه عمیقاً بررسی نکرده ایم، قوانینی نیز که یك دانشمند تدوین می کند به هیچ وجه مطلق و قطعی نبوده و فقط دربارهٔ پدیده هایی معتبر می باشند که کاملا ملاحظه و مشاهده شده اند. امروزه به نظر سودمند می آید که از اندیشهٔ قانون بگذریم و به مفهوم اثرات آن بپردازیم. پژوهشگران در پاره ای از علوم مثبته، مانند فیزیك، ناگزیر شده اند مفهوم اثر را به جای اندیشهٔ قانون بپذیرند تا بتوانند حتی گهگاه به پدیده های مورد مشاهده خصلت دقت ناموجود در واقعیت را ندهند. همان طور که در برق از اثر ادیسن[۱۵۲] و اثر ژول[۱۵۳] صحبت می شود، در اقتصاد سیاسی نیز از اثر کینگ[۱۵۴] و از اثر ژیبرا[۱۵۵] گفت وگو به میان می آید. این آثار برای نمایش روابطی به کار می روند که در بعضی موارد به صورت قانون نمودار می شوند، بدون آنکه بتوان اثبات کرد که کلیت آنها به قدری است که سزاوار عنوان قانون باشند.»

بنابراین ضروری است حقیقت نظریهٔ اقتصادی را از قابلیت اجرای نظریهٔ اقتصادی تشخیص بدهیم؛ حقیقت نظریهٔ اقتصادی به منطق استدلال بستگی دارد؛ قابلیت اجرای نظریهٔ اقتصادی مستلزم آن است که شرایط ضروری برای بقای قانون رعایت گردد.

از آنجا، نقش اساسی بررسیهای واقعی و محسوس در قبال نظریه ها ملاحظه

---

150. Dorolle, *Problèmes de l'induction.*

151. Antonelli, *Manuel*, p. 12. 152. Edison

153. Joule 154. King 155. Gibrat

می گردد. این گونه بررسیها موارد استعمال نظریه را محدود می سازند و امکان کاربرد هر نظریه را در وضعیت معین آشکار و معلوم می کند. این گونه بررسیها تحلیل نظری مناسب را الهام می بخشد، عمومیت قضایایی را که نظریهٔ اقتصادی بدان رسیده است در معرض آزمایش قرار می‌دهد و مسائل تازهٔ نیازمند به تشریح و توضیح را مطرح می‌سازد. زیرا، بر اثر فراگرد پیوستهٔ مبارزه جویی و پاسخ گویی است که علم اقتصاد به پیش می‌رود. مشاهده واقعیتها و وضعیتها را به همراه می آورد: نظریه، این وضعیتها را دقیقاً تعریف می کند و مکانیسمهای آنها را تجزیه و تحلیل می نماید؛ نظریه، نماهایی را که تهیه‌می بیند با حقیقت می سنجد تا درآنها مکانیسمها را بیابد و ناهماهنگیها را کشف کند. نظریهٔ اقتصادی در برابر مبارزه جویی وقایع پاسخهای جزئی و در عین حال احتمالی می‌دهد.

§ ۲. عینیت علم اقتصاد

آیا پاسخهای نظریه جنبهٔ عینی دارند؟ در این نقطه به نکته‌ای بس ظریف و بسیار دشوار در روش علوم اجتماعی بر می خوریم.

مسئلهٔ عینیت را می توانیم به دو صورت متفاوت مطرح کنیم:

۱) در هر علم اجتماعی، قوهٔ تفکر برای تعیین دامنهٔ پژوهش و گزینش روش تجزیه و تحلیل فعالانه دخالت می کند. عقل، چنان که ماکس‌وبر[۱۵۶] ثابت کرده است، اصل انتخاب بهتر را به کار می‌برد و این اصل زمینهٔ بررسی را تعریف می‌نماید. هر اقتصاددان جهان بینی خاص خود را دارد: بدین قرار، بنا بر اصطلاح ریمون آرون که در پایان اثر خود تحت عنوان *مقدمه‌ای بر فلسفهٔ تاریخ*[۱۵۷] به کار برده است، آیا می توان از چندگانگی نظامهای تفسیر سخن به میان آورد؟ آیا جهان می‌تواند عینیتی داشته باشد؟

۲) هر اقتصاددان برای خود یك «معادلهٔ شخصی» دارد. اقتصاددان به دورهٔ زمانی مشخص، به یك طبقه و به ملیت معین متعلق است. «روح پرسشگر به دنیای مورد بررسی او وابسته است». در اینجا، عینیت به معنای بی‌طرفی است. آیا موارد عدم توافق میان اقتصاددانها دلیلی بر «ذهنی بودن» اقتصاد سیاسی نیست؟

برای مطالعهٔ این مسئله شایسته است از تمایزهایی که شومپتر پیشنهاد کرده است،

156. M. Weber, *The Methodology of Social Sciences*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1949.

157. R. Aron, *Introduction*. *à la philosophie de l'histoire.*

یاری بگیریم. شومپتر «تعصب آرمانی»[۱۵۸] مربوط به نگرش روشنفکرانهٔ یك مدافع حق[۱۵۹] را از قضاوتهای ارزشی اقتصاددانها دربارهٔ وقایع مورد مشاهدهٔ خود جدا می کند[۱۶۰].

بیشتر اوقات، نظام و مشرب فکری در دید اقتصاددان از جهان مورد بررسی وی عیان می گردد. این، اقتصاددان را در انتخاب موضوع به عنوان زمینهٔ کوشش تحلیلی خود راهنمایی می کند.

شومپتر چنین می نویسد، «قضاوتهای ارزشی اقتصاددان غالباً نظام و مشرب فکری اورا نشان می دهند، اما خود این قضاوتها نظام و مشرب فکری وی نیستند: ممکن است قضاوتهای ارزشی دربارهٔ وقایعی که بدون عیب و نقص انجام گرفته اند، یا دربارهٔ روابط میان این وقایع باشد و نیز می توان از هرگونه قضاوت ارزشی دربارهٔ وقایعی که به طور غیرمستقیم تحت تأثیر نظام و مشرب فکری قرار گرفته اند، امتناع ورزید».[۱۶۱]

قواعد رویهٔ علمی حاکم بر هر تحلیل این اثر را دارند که اعتبار یا بی اعتباری این دید و خصلت وافی یا تحریك کنندهٔ آن را ظاهر می سازند، خواه وقایع جدیدی که در نمای تحلیل جای می گیرند تجدید نظر در این دید را الزام آور کنند و یا کارهای پژوهشگران دیگر بر اساس این دید، حدود آن رانشان بدهند.

بنابراین، قضاوتهای واقعی می توانند از نظام فکری و از دید شخصی دربارهٔ وقایع ناشی بشوند؛ حتی می توان گفت که این قضاوتها همیشه از همین منشاء می باشند. لکن روش علمی امکان می دهد تا این تعصب آرمانی کشف گردد.

قضاوتهای ارزشی در مرحلهٔ توصیهٔ ما بعد تحلیل نمایان می شوند: عقیدهٔ شخصی حاکم بر عمل است. ماکس وبر و ریمون آرون و سارتر[۱۶۲] ثابت کرده اند که تصمیمات هیچ گاه از وضعیت و فقط از شناخت این وضعیت نتیجه نمی شوند و به همین جهت نیز پژوهش و آزمایش انتقادی را مردود نمی شمارند. موریس مرلو ـ پونتی[۱۶۳] دربارهٔ این موضوع چه عالی نوشته است: «از این مطلب چنین بر نمی آید که تمام تصمیمات

---

158. bias idéologique
159. Special pleader
160. J. Schumpeter, Science and Ideology. *The American Economic Review,* March 1949.
161. *History of Economic Analysis,* p. 37.
162. Sartre
163. Maurice Merleau-Ponty

ارزش واحدی دارند و آن تصمیم که در بوتهٔ آزمون وقایع یا انتقاد و شناخت قرار گرفته باشد با تصمیم دیگری که مراحل را نادیده گرفته است متفاوت نبوده باشد و یا یك کار خود شخص در زمینهٔ وقایع و انگیزه ها وجود نداشته باشد که آن شخص را غنی بکند و در همان زمان که وقایع و انگیزه ها را روشن می گرداند در آن شخص تغییر پدید نیاورد. تصمیمات دور از عقل و منطق ممکن است پس از اقدام به کار محال اتخاذ گردند تا وضع موجود به روشنی رؤیت بشود. به عقیدهٔ ما و در حقیقت، میان تصمیمات و قضاوتهایی که بحق خودستایانه نام گرفته اند از یك سو و تصمیمات و قضاوتهای دیگری که نتیجتاً عینی باید نامیده شوند، از سوی دیگر، از حیث کلیت، ارزش و منفعت، تفاوتهای بسیار وجود دارد».[۱۶۴]

بنابراین، اقتصاددان به ظاهر می تواند به دو گونه رفتار یا عمل کند:

ــ یا بر اساس عقیدهٔ خاصی عمل نماید، ادراکات خود را با واقعیت مواجهه دهد و در بوتهٔ آزمون روش عملی بگذارد؛ در این صورت لازم است آن عقیده یك نظام فکری را فراهم آورد، نه آنکه تفسیرات و تعبیرات از پیش ساخته و پرداخته را به کار گیرد؛

ــ و یا از هر تعهد قبلی سر باز بزند و بدون توجه به سود و زیان پژوهش کند و بر آن شود تا بداند، نه آنکه ارزش گذاری کند؛ و در عین حال جنبهٔ شخصی دیدگاه خود را فراموش نکند.

اما در هر دو حالت، اعتبار تعلیمات اقتصاد سیاسی، مانند هر علم اجتماعی دیگر، متأثر از انگیزه های شخصی و نظامهای فکری خاص نمی شود، زیرا به رعایت قواعد روش علمی بستگی دارد و همهٔ کسانی که این قواعد را مراعات می کنند، به نتایج یکسان می رسند. بنابر عقیدهٔ اُسکارلانگه حکم قطعی میان افراد اعتبار دارد، زیرا افعال بین اشخاص جریان پیدا می کند.[۱۶۵]

در واقع، موارد عدم توافق میان اقتصاددانان از سه منشاء به شرح زیر است:

الف) عدم توافق دربارهٔ هدفهای اجتماعی: در این صورت کافی است اقتصاددانان تصمیم بگیرند و از موضوع واحد سخن بگویند و دربارهٔ هدفهای دقیق وارد بحث بشوند؛

---

۱۶۴. مستخرجه از:
«A quoi sert l'objectivité?», *L'Express*, 29 janvier 1955, p.4.

165. O.Lange, The Scope and Method of Economics, *Review of Economic Studies*, 1945-1946. n°33.

ب) عدم توافق دربارهٔ وقایع: بررسی عینی گسترده فقط می‌تواند میان اقتصاددانان تفرقه بیندازد؛
پ) فقدان منطق استدلال: هرگونه اشتباه از این سنخ می‌تواند تصحیح شود، به شرط آنکه هرکس بپذیرد که ممکن است اشتباه بکند.
تحلیلی که در بالا گذشت تمام مشکلاتی را نشان می‌دهد که تشخیص بین نظریه و عقیده به میان می‌آورد. مسئله همانا ضرورت اساسی پژوهش اقتصادی است وهیچ‌کس انکار نمی‌کند که این کار نه فقط دشوار بلکه بسیار سخت است. اما مراعات این ضرورت حاکم بر هر ترقی علمی در اقتصاد است و موافق فرمول ریپر[۱۶۶] «تنها قادر است اقتصاددانان را بر حذر بدارد که به صورت پیامبران برحق و یا پنداره گرایانی[۱۶۷] از خود بی‌خبر ظهور نمایند».

قسمت سوم ـ دریافت «انسانی» از علم اقتصاد

توسعهٔ علم اقتصاد، در هر دوره بنابر مفاهیم مختلف و گوناگون انجام گرفته است. در گذشته، یك درك ماشینی[۱۶۸] و یك دریافت اندام‌واری[۱۶۹] بر اقتصاد غلبه داشته است. این دریافتها از دانشهای ما قبل اقتصاد سیاسی اقتباس گردیده‌اند. امروزه، دریافت انسانی از علم اقتصاد است که علی‌رغم نوعی ادامهٔ حیات مفاهیم گذشته جای خود را باز کرده است.

۱) *دریافت ماشینی* عبارت است از این نظر که علم اقتصاد فقط هنگامی وجود دارد که مسئلهٔ سازش عناصر عینی بیرون از وجود انسان مورد توجه قرار گیرد. آنچه ذهنی است حذف می‌شود و مفاهیم تعادل پایدار یا ناپایدار، ایستا و پویا، سطح، سیلان و غیره از فیزیك و مکانیك اقتباس می‌گردد.
این دریافت در اثر آقای ژاك روئف[۱۷۰] به وضوح به چشم می‌خورد. وی در کتابی تحت عنوان *از علوم فیزیك تا علوم اخلاقی*[۱۷۱]، چنین می‌نویسد: «قوانین اقتصاد سیاسی کاملا با قوانین گاز قابل مقایسه‌اند. افراد در اقتصاد سیاسی نقش مولکول را در نظریهٔ حرکت[۱۷۲] ایفاء می‌کنند». این نویسنده

---

166. George Ripert 167. Idéalistes 168. Conception mécaniste
169. Conception organiciste
نظریه اندام‌واری، از هربرت اسپنسر فیلسوف انگلیسی (۱۸۲۰-۱۹۰۳) است که بعدا امیل دورکیم (۱۸۵۸-۱۹۱۷) جامعه شناس بزرگ فرانسوی بر آن خط بطلان کشید و جامعه شناسی را به صورت علمی دارای روش و هدف خاص خود در آورد. ـ م.
170. Jacques Rueff 171. *Des sciences physiques aux sciences morales*, 1922.
172. la théorie cinétique

در کتاب معروف خود به نام *نظم اجتماعی*[173] قصد و نیت خود را بر تدوین «یك نظریهٔ حرکات اقتصادی» ابراز می‌دارد، «به همان گونه که مکانیك استدلالی[174] نظریهٔ تغییر مکانهای اجسام جامد یا نظریهٔ حرکت که نظریهٔ پدیده های گاز را تنظیم و تدوین می نماید». متن زیر به بهترین وجه دریافت ماشینی از فعالیت اقتصادی را مجسم می کند: «نیرویی که بر جرم وارد می شود و حرکتی به صورت شتاب پدید می آورد، به ازای همان نیرو، هر قدر جرم ضعیف تر باشد، این شتاب بیشتر است. همین طور، تقاضایی که نسبت به ثروت معین به عمل می آید، مبادله ای را ایجاد می کند که با قیمت جاری مشخص می گردد. هر اندازه مقدار ثروتهای عرضه شده کمتر باشد، به ازای همان میزان تقاضا، برحسب واحدهای پولی، قیمت بالاتر است. بنابراین، مقدار عرضه شده مقاومتی است در برابر ترقی قیمتها، مانند جرم که مقاومتی است در برابر حرکت. در هر دو حالت قوهٔ جبر[175] متناسب است با مقدار موادی که نفوذ محرك بر آنها اعمال شده است.»

۲) *دریافت اندام‌واری* در اقتصاد سیاسی، قیاس را از زیست شناسی گرفته است. در اینجا کوشش به عمل می آید که نیازهای یك سازمان اجتماعی شرح داده شود و وظایف گوناگون و ضروری برای برآوردن این نیازها و سازمانهایی که با این وظایف و اجرای فیزیولوژیك یا پاتولوژیك این وظایف ارتباط دارند، تحلیل گردد. جامعه به منزلهٔ یك «موجود والا» تصور شده است.

به این ترتیب، *جدول اقتصادی فیزیوکرات‌ها* بر آن بوده است تا قوانین هاروی دربارهٔ گردش خون در بدن انسان را بر مورد جریان ثروت در پیکر اجتماع به کار بندد.

ژان باتیست سه نیز، به نوبهٔ خود، چنین می نویسد: «بخشهای اصلی اقتصاد اجتماعی عبارتند از آنهایی که با سازمانهایی که جامعه برای تولید، توزیع و مصرف کالاها به کار می برد، رابطه دارند، به همان گونه که بخشهای اصلی فیزیولوژی انسان، سازمانهایی است که با تغذیه و رشد و نشو و نمای بدن انسان سروکار دارد.»

واگمان[176]، اقتصاددان آلمانی، در دوره ای بسیار نزدیك به زمان ما، مطالعات و فعالیتهای انستیتوی پیش بینی وقایع[177] برلن را بنابر «اصل آلی - زیست شناسی» و این اندیشهٔ اساسی که سازمان اقتصادی همانا یك سازمان زنده است» راهنمایی کرده است.

۳) *دریافت انسانی از اقتصاد سیاسی* نیز از انتقاد بر دریافتهای پیشین و از مشاهدهٔ دقیق‌تر و صحیح‌تر پدیده های اقتصادی ناشی می شود.

دریافت ماشینی و دریافت اندام‌واری این عیب اساسی را دارند که این واقعیت را در نظر نمی گیرند که اجتماعات و گروههای انسانی مرکب از انسانهای با شعور و صاحب عقل و اراده می باشند. این دو مفهوم، اصالت وجود و عمل انسانی را یا نادیده می گیرند

173. *L'ordre social*

174. mécanique rationnelle

175. inertie

176. Wagemann

177. Institut für Konjunkturforschung

و یا انکار می‌کنند. نظام اقتصادی مانند یك نظام فیزیکی تغییرناپذیر نیست و نظام اجتماعی یك «نظام سابقه‌دار و دیرینه» است که تغییر می‌پذیرد و تأثیر می‌گذارد، به سبب آنکه انسانها تغییر می‌پذیرند و تأثیر می‌گذارند. دوبارل[۱۷۸] می‌نویسد، «فیزیك از روی غریزه به ابدیت مطلق قوانین خود، به عمومیت روشهای تعریف علمی و در نتیجه به نوعی ابدی بودن موضوعات و مقاصد خود می‌اندیشد. لیکن ما در می‌یابیم که علم پدیدهٔ انسانی مکلف است این اندیشهٔ ابدیت را رها کند. ماهیت پدیده‌های انسانی، قوانین کلی جهان آنها، همانا طبیعت و نیز قوانینی است که با زمان تغییر می‌پذیرند، به قسمی که تاریخ یك فراگرد انسانی فقط برای زمانی اندك، قیاس و شباهت با الگوی فیزیکی ملهم از این قیاس را حفظ می‌کند»[۱۷۹].

به علاوه، به نظر دشوار می‌آید که بتوان قانون اعداد بزرگ را بر موضوع اقتصادی اعمال کرد. این قانون فقط برای مجموعه‌های بسیار مهم معتبر است. مثلا عده مولکول در یك گرم هیدروژن را عددی نمایش می‌دهد که از مرز هر تصور فراتر می‌رود (۲۳ رقم پس از عدد سه). کاربرد قانون اعداد بزرگ، برای جهانهای کم شماره‌تر، دشوارتر به نظر می‌رسد. از اینجاست که موافق عقیدهٔ شرودینگر[۱۸۰] این قانون نمی‌تواند در زیست‌شناسی که شمارهٔ اتمهای محتوی در عنصر زاد به چند میلیون نمی‌رسد، مورد استفاده قرار گیرد. در نتیجه، می‌توان چنین تصور کرد که مجموعه‌های اقتصادی نسبتاً کم شماره که در جهان نوین بازهم گرایش به کاهش بیشتر دارند، زمینهٔ کمتری برای کاربرد این قانون ارائه می‌دهند[۱۸۱].

به علاوه، جامعه‌شناسی نوین وجود مستقلی به اجتماع نمی‌دهد؛ تنها موجود حقیقی همانا انسان است. اجتماع بیرون از افراد نیست و مجموعه‌ای است از مناسبات میان فعالیتهای فردی.

سرانجام، اقتصاد سیاسی، مانند هر علم اجتماعی، نمی‌تواند «واکنش موضوع را در برابر هدف نادیده بگیرد» (اندره مارشال)[۱۸۲]: انسان از پدیده‌ها آگاهی می‌یابد،

178. R.P.Dubarle
179. *Humanisme scientifique et raison chrétienne*, p.65.
180. Schrödinger

۱۸۱. رجوع کنید به:

G.di Nardi, *Giornale degli Economisti.* nov-déc. 1951, p.561.

182. André Marchal

قوانین یا نظامات اقتصادی را کشف می کند، اما دانش خود را در کوشش به منظور سر پیچی از این قوانین و تغییر اینان به سود خود به کار می برد؛ وجود انسانی که بر اثر آگاهی بصیرت یافته است، به صورت انفرادی یا جمعی واکنش نشان می دهد؛ «در واقع، انسان، همان طور که در مسیر نوعی اختیار طبیعی نشو و نما می یابد، دربارهٔ خود به تفکر می پردازد»[۱۸۳].

قیاس چون به دور افکنده شود، باقی می ماند تعریف دریافت انسانی از اقتصاد سیاسی. این مفهوم فعالیت اقتصادی را چونان «مجموع فعالیتهای موجودات انسانی، به صورت فردی و شخصی، در نظر می گیرد. این فعالیتها در زیر فشار برگزیده و پذیرفته شده اند و در مشربهای جبر اجتماعی وارد گشته اند» (فرانسوا پرو).

این تعریف مزیت دوگانه ای را عرضه می دارد:

- از یك سو، انسان را همچون فرد و مانند شخص در مرکز فعالیت و پژوهش اقتصادی قرار می دهد: فرد، به این جهت که به بازگشت به سوی خود وادار شده است؛ شخص از این حیث که «به روی دیگران و جهان، باز و گشوده است». انسان یك اتم یا یك مولکول نیست: وجود منفعل نمی باشد، بلکه حساب می کند، ارج می گذارد و ارزیابی می نماید، زیرا باید به گزینش بپردازد؛ انسان پیش بینی می کند، تأثیر می گذارد و واکنش نشان می دهد، به سبب آنکه در زمان زندگی می نماید؛ انسان بُعد اقتصادی ویژه ای دارد و فعالیتی بیش و کم بزرگ و نفوذی کمابیش زیاد. انسان یا مسلط است و یا زیرسلطه قرار می گیرد؛
- از سوی دیگر، این تعریف انسان را در محیط خود که دستخوش تغییر بیش و کم شدید شرایط است، جای می دهد. عامل اقتصادی «توانا» است. بسیاری از اصطلاحات مانند حدود زندگی اقتصادی، شرایط فعالیت اقتصادی، قواعد کارکرد اقتصادی این «وضعیت» را به یاد می آورند. اما چون انسان نمی تواند ناظر غیر فعال باشد، این حدود را مورد تردید قرار می دهد و در پی واژگون ساختن این شرایط بر می آید و قوانین بازی را به جای منظور از بازی می گیرد.

بنابراین، اقتصاد سیاسی به دو معنی دانش انسانی است: از یك سو، روابط انسان را با اشیاء و انسانهای دیگر شرح می دهد و از سوی دیگر، برای ایفای نقش توضیح دهنده باید فعالیت انسانی را در کل ثروت و غنای خود منظور بدارد.

---

183. R.P.Dubarle, *ibid.*, p. 65.

واقعیت انسانی پیچیده است؛ هر علم اجتماعی یا انسانی، نمایی از تفسیر موضعی و جزئی این واقعیت است و بدان اهمیت خاص می‌دهد: امر مسلم این است که جنبه‌های گوناگون این واقعیت درهم می‌آمیزد؛ اما واقعیت دیگر این است که هر نمای تفسیر نیز «زبان خاص» خود را دارد. بنابراین، علم اقتصاد برای آنکه وظیفهٔ خود را انجام بدهد، باید با موضوعات دیگری که انسان را در راه هدف خود می‌یابد، همکاری کند.

کتابشناسی

1) Ouvrages généraux

L. BAUDIN, *Précis d'histoire des doctrines économiques*, Paris, Domat-Montchrestien.
G.-H. BOUSQUET, *Essai sur l'évolution de la pensée économique*, 1927.
H. DENIS, *Histoire de la pensée économique*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Thémis ».
Ch. GIDE et Ch. RIST, *Histoire des doctrines économiques*, Paris, 1947.
R. GONNARD, *Histoire des doctrines économiques* Paris, L.G.D.J., 1943.
E. JAMES, *Histoire de la pensée économique au XXe siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 1955.
A. PASQUIER, *Les doctrines sociales en France : vingt ans d'évolution*, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 1950.
A. PIETTRE, *Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines*, Paris, Dalloz.
D. VILLEY, *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, Paris, Presses Universitaires de France.

Nous signalons tout particulièrement trois ouvrages en langue anglaise, dont la connaissance nous paraît indispensable à quiconque s'intéresse à l'évolution de la science économique : ils sont dus à Joseph SCHUMPETER :

— *Economic Doctrine and Method*, Londres, Allen & Unwin, 1954, trad. anglaise des *Epochen der Dogmen und Methodengeschichte*, Mohr Verlag, 1912.
— *Ten Great Economists : From Marx to Keynes*, New York, 1951.
— *History of Economic Analysis*, New York, 1954.

2) Ouvrages spéciaux

Nous n'indiquons ici que les ouvrages les plus importants ; nous renvoyons aux ouvrages précédents pour une bibliographie plus développée :

a) SUR LES MERCANTILISTES

HECKSHER, *Mercantilism*, Londres, 1935.

b) SUR LES PHYSIOCRATES

G. WEULERSSE, *Le mouvement physiocratique en France de 1756 à 1770*, Paris, 1910.
— *La physiocratie sous les ministères de Turgot et de Necker*, Paris, Presses

Universitaires de France, 1950.
François Quesnay et la physiocratie, Editions de l'Institut national d'Etudes démographiques, Paris, Presses Universitaires de France. 1958.

c) SUR LES CLASSIQUES ANGLAIS

E. CANNAN, *Les doctrines de la production et de la répartition dans l'économie politique anglaise de 1776 à 1848*, Paris, 1910.
L. ROBBINS, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Londres, 1952.

d) SUR MARX

H. BARTOLI, *La doctrine économique et sociale de Karl Marx*, Paris, Ed. du Seuil, 1950.
J. BÉNARD, *La conception marxiste du capital*, Paris, S.E.D.E.S., 1952.
J.-Y. CALVEZ, *La pensée de Karl Marx*, Paris, Ed. du Seuil, 1956.
J. MARCHAL, *Deux essais sur le marxisme*, Paris, Médicis, 1955.
Joan ROBINSON, *Essay on Marxian Economics*, Londres, Macmillan, 1942.
J. SCHUMPETER, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (première partie), Paris, Payot.
P. M. SWEEZY, *Theory of Capitalist Development*, New York, Oxford University Press.

e) SUR LES ÉCOLES DE VIENNE

F. PERROUX, *La valeur*, Paris, Presses Universitaires de France, 1943.
— *Le néo-marginalisme*, Paris, Domat-Montchrestien, 1945.
G. PIROU, *L'utilité marginale de C. Menger à J. B. Clark*, Paris, Domat-Montchrestien, 1938.

f) SUR L'ÉCOLE DE LAUSANNE

G. PIROU, *Les théories de l'équilibre économique*, Paris, Domat-Montchrestien, 1938.
Giornale degli Economisti, numéros spéciaux consacrés à Pareto en nov.-déc. 1948 et janv.-fév. 1949.
Revue d'économie politique, 1949, numéro spécial consacré à Pareto.

g) SUR LES DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

J.-C. ANTOINE, *Introduction à l'analyse macro-économique*, Presses Universitaires de France, 1952.
A. BARRÈRE, *Théorie économique et impulsion keynésienne*, Dalloz, 1954.
S. HARRIS, Ed., *The New Economics : Keynes' Influence on Theory and Public Policy*, Dobson, 1949.
A. MARCHAL, Les principaux courants de la pensée économique suédoise, *Revue d'économie politique*, 1948.
TORD PALANDER, On the Concepts and Methods of the Stockholm School, dans *International Economic Papers*, nº 3, Londres, Macmillan, 1953.
F. PERROUX, *Histoire des doctrines économiques contemporaines*. Centre de Documentation universitaire, 1947.
— *La généralisation de la General Theory*, Istamboul, 1950.

3) Textes

Une « Collection des Grands Economistes » est publiée sous la direction de M. le Pr Louis Baudin à la librairie Dalloz, Paris.

Un petit livre précieux est constitué par le recueil de textes choisis par M. Pierre Gemaehling, *Les grands économistes*, Paris, 1933.

عنوان دوم

تحول تاریخی فعالیت اقتصادی

از زمانهای بسیار دور، انسان با کمیابی مبارزه می کند و کوششهای بدنی و فکری خود را برای ارضای احتیاجات کثیری که احساس می نماید، گسترش می دهد، می کوشد محیط طبیعی را با تقاضاهای خود منطبق سازد و شیوه های گوناگون را برای افزایش کالاهای ضروری خود، همراه با کاهش رنج و زحمت خویش به کار برد.

تاریخ اقتصادی و اجتماعی وظیفه دارد حوادث جزئی و جنبی، شکلها و نتایج مبارزه ای را که طی قرنها، انسانها بر ضد کمیابی به راه انداخته اند جزء به جزء شرح بدهد.

هدف ما ترکیبی و بسیار ساده و عبارت از این است که فعالیت اقتصادی معاصر را در متن توسعهٔ تاریخی زندگی اقتصادی جای بدهد.

به این ترتیب، ابتدا قسمتهای بسیار مهم مراحل عظیم توسعهٔ اقتصادی دنیا را عرضه می داریم (فصل نخست)، سپس از این توسعه ارزیابی واقعی به عمل می آوریم و می کوشیم درسهایی از آن فرا گیریم (فصل دوم).



فصل نخست

مراحل مهم توسعهٔ اقتصادی جهان

در سراسر جریان تاریخ، کانونهای زندگی اقتصادی یکی جای دیگری را گرفته اند و کمابیش به شدت نفوذ خود را بر نواحی مختلف این کرهٔ خاکی گسترده اند. در اینجا، شایان توجه است مضمون اصلی نقش دریا در ایجاد و شکوفایی تمدنهای گوناگون که ژاك پیرن اثر خود را به نام *جریانهای عظیم تاریخ عمومی*[1] پیرامون آن پدید آورده است، خاطر نشان سازیم. این مضمون، که مانند هر اصل ترکیبی توضیحی جای بحث دارد، می تواند با نتیجهٔ ثمربخش برای تشریح و راهنمایی یك وارسی و تحقیق سریع به کار رود.

در هزارهٔ سوم پیش از میلاد مسیح، مدیترانه اهمیت پیدا می کند: تمدنهای دریایی در سواحل این دریا از تماسهایی که با ملل دیگر می گیرند سود و ثروت به دست می آورند. برتریِ مدیترانهٔ شرقی که ابتدا بر مصری ها، فنیقی های صور و صیدا تسلط می یابند و در سال یکهزار به جبل الطارق و اسپانیا می رسند، در سال ۸۱۴ پیش از میلاد مسیح کارتاژ را بنیاد می گذارند و مدیترانهٔ غربی را به روی بازرگانی می گشایند. یونان، شرق مدیترانه را متحد می کند، در صورتی که روم تمام منطقهٔ مدیترانه را که در قلمرو امپراتوری خود گرد می آورد، حوزهٔ وسیع مبادلات و مرکز زندگی اقتصادی عهد قدیم می کند. بیزانس در برابر اسلام باقی می ماند. اسلام در سال ۶۹۵ کارتاژ، یگانه دولت مسیحی متمدن را به تصرف خود درمی آورد. امپراتوری بیزانس که راه ارتباطی اش با مدیترانهٔ غربی قطع شده است به سوی شمال باز می گردد و از طریق رودخانه های روسیه با مراکز لندن و بروژ[2] روابطی را برقرار می کند. ملت اسکاندیناوی از این دو نقطه محصولات روسیه و آسیا را فراهم می نماید: لندن نقطهٔ انتهای جادهٔ بزرگ بازرگانی می شود که از چین و هند می گذرد و از راه بغداد، کیف و نوگورود[3] به

---

1. Jacques Pirenne, *Grands courants de l'histoire universelle.*
2. Bruges 3. Novgorod

لوبك[4] می‌رسد و از آنجا به سوی اروپای غربی روی می‌آورد.

در قرن دهم، جنگهای داخلی اسلام را ضعیف می‌گرداند. و نیز در سایهٔ قدرت دریایی راه عبور و مرور میان بیزانس و بالتیك را که بر اثر اشغال جنوب روسیه به وسیلهٔ ترك‌ها بسته شده بود به سوی دریا تغییر جهت می‌دهد. بنادر جنووا و پیز[5] توسعه می‌یابند. در سال ۱۸۰۷ ناوگان جنگی این بندرها، مهدیه، در ساحل شرقی کشور مغرب و مسلط بر تنگه سیسیل، را تصرف کردند. در نتیجه مدیترانه غربی به صورت حوزهٔ فعالیت کشتیرانی ایتالیا در می‌آید. با این همه یك راه تازه ازمسیر لومباردی[6]، الزاس و فلاندر[7] بندر ونیز را به بروژ و لندن می‌پیوندد؛ در دو قرن دوازدهم و سیزدهم، در شهرهای بزرگ ایتالیا و فلاندر، صنعت نساجی آغاز به توسعه می‌کند و طبقه‌ای از ثروتمندان در این نقاط به وجود می‌آید.

اما در آغاز قرن شانزدهم، بندر ونیز را که انحصار تجارت ابریشم و ادویه را بر اثر دستیابی انحصاری به بنادر سوریه و اسکندریه در اختیار داشت، به وسیلهٔ پرتغالی‌ها از دست می‌دهد. در سال ۱۵۰۹، پرتغالی‌ها ناوگان جنگی مسلمانان را در دیو[8] نابود می‌سازند و راه دریای سرخ را قطع می‌کنند و در سال ۱۵۳۴ بمبئی را اشغال می‌نمایند و راه ادویه را به سوی لیسبون باز می‌گردانند. لیسبون با فروش ادویه به بهای پنج برابر ارزان‌تر ازونیزی‌ها موجب انحطاط این جمهوری بسیار آرام می‌شود.

از این پس، مدیترانه برتری اقتصادی خود را از دست می‌دهد و مرکز ثقل اقتصادی جهان به ساحل اروپایی اقیانوس اطلس جا به جا می‌گردد: اروپای غربی، که طی قرنهای پیشین شکلی پیدا کرده بود، برتری خود را از دور در افق می‌بیند. کاستیلیایی‌ها[9] که امریکا را (در سال ۱۴۹۲) کشف و مکزیك و پرو را فتح کرده بود، اقیانوس اطلس را به روی اروپا می‌گشایند. در سال ۱۵۲۱ نخستین گروه از کشتیهای جنگی پر از نقره در کادیث (قادس) پهلو می‌گیرد.

همزمان با آغاز قرن شانزدهم، بسط اقتصادی اروپای غربی سر می‌گیرد. زندگی اقتصادی از بنیاد دگرگون می‌گردد و تغییر شکل می‌دهد و اندك اندك وسعت و پویایی پیدا می‌کند و این حالت بی‌سابقه، از این پس، این دوره را مشخص می‌نماید.

زندگی اقتصادی در طول قرنهای پیشین چه از دید مقیاس فعالیت اقتصادی یا سازمان تولید و یا شدت مبادلات و سرانجام انگیزه‌های آن نسبتاً محدود به نظر می‌آید.

الف) *مقیاس فعالیت اقتصادی* کوچك گردیده است، گرچه پس از عهد قدیم گسترش تدریجی در محدودهٔ زندگی اقتصادی به چشم می‌خورد.

خانواده، واحد مشخصهٔ اقتصاد ابتدایی است؛ در اقتصاد فئودال، خانهٔ اربابی جانشین اقامتگاه تابستانی گُل ـ رومی[10] و فرانك می‌شود. در اینجا، ما به نمونه‌های اقتصاد بسته بر می‌خوریم که کالاها و خدمات حاصله از این واحد بزرگترین بخش از احتیاجات را برمی‌آورد. نفع فردی در ورای نفع گروه خانوادگی پنهان می‌گردد و در اقتصاد اربابی تابع روابط میان ارباب و دهقان باقی می‌ماند.

4. Lübeck 5. Pisa 6. Lombardy 7. Flanders
8. Diu 9. Castillans 10. gallo-romaine

از دو قرن یازدهم و دوازدهم، جهش شهری میدان وسیع تری به فعالیت اقتصادی می بخشد. شهر به صورت جایگاه دائمی مبادله با روستای پیرامون و یا به ندرت با دیگر مراکز شهری در می آید. حدود فعالیت اقتصادی به تدریج که دولت مرکزیت شدیدتری می یابد و وحدت بیشتری پیدا می کند، قلمرو ملت را در برمی گیرد.

ب) *سازمان تولید* دو خصوصیت مهم و عمده را عرضه می دارد. از یك سو شیوهٔ فنی اندك مترقی را مورد استفاده قرار می‌دهد و یا به تعبیر بهتر، ابزار را به کار می برد. از سوی دیگر، این سازمان تابع آیین نامهٔ آمرانه و مؤکد است. توزیع فعالیتها و پخش محصولات، در اقتصاد بستهٔ خانوادگی به تصمیم رئیس خانواده بستگی دارد. در کاخ اربابی، خان بیش از آنکه مالك باشد، رئیس است: مالکیت اموال را دارد، وسایل تولید را در اختیار و تملك می گیرد و به موجب روابطی که بیشتر جنبهٔ سیاسی دارد تا اقتصادی، حقوق وسیعی را بر اشخاص اعمال می کند. در شهرها، بیشتر مشاغل در اجتماع پیشه‌وران سازمان یافته است و حکومت، بنابر اصطلاح الیویه مارتن[11] جنبهٔ «اشرافی ـ دموکراتیك» دارد. هانری پیرن[12] «پیشه» قرون وسطایی را به منزلهٔ یك «گروه برخوردار از امتیازی» تعریف می کند «که منحصراً شغل معین را بنا بر آیین نامه‌هایی انجام می‌دهد که مقامات دولتی مقرر داشته اند». پیش از قرن چهاردهم، «حرفه‌هایی» به ویژه وجود دارد که مقامات سیاسی «به نظم آورده اند»؛ اما اندکی بعد «حرفه‌های قسم خورده» صنفهای خودمختار مبتنی بر سلسله مراتب (استاد، دستیار، شاگرد) برخوردار از برخی امتیازات (مالیاتی و قضایی) دیده می شود که حق دارند اساسنامهٔ خود را تهیه نمایند و ملزم به رعایت آن هستند.

پ) شدت *مبادلات*، حتی هنگامی که قلمرو فعالیت اقتصادی وسیع باشد، اندك و ناچیز است.

در اقتصاد ابتدایی، مبادله صورت استثنائی دارد؛ در میان قبیله‌ها بیشتر دشمنی و کشمکش اصل و قاعده است. روابط اقتصادی تا به سطح مبادلهٔ تشریفاتی محصولات تجملی (مراسم مبادلهٔ هدایا)[13] یا به بازرگانی بی سروصدا تنزل می کند.

اقتصاد خالصه ای، موافق اصطلاح پیرن «اقتصاد بدون بازار» است. این مورخ، حتی از این اندیشه دفاع می کند که در قرن نهم، به دنبال فتوحات اعراب، یك دوره قطع و تعطیل کامل فعالیت بازرگانی وجود داشته که جزئاً تا عهد قدیم روم پیرامون مدیترانه حفظ شده است. هنگامی که داد و ستد تجاری از سر گرفته می شود، تجارت چنان شدت ندارد که بتواند دوام بیاورد: ناپیوستگی و بی‌دوامی مبادلات را برپایی بازارهای دوره ای، مانند بازارهای ایالت شامپانی[14] طی دو قرن دوازدهم و سیزدهم متمایز می کند. زوال اینان همراه با بهبود جاده ها، افزایش مراکز بزرگ شهری و استقرار نظم جدی صورت می گیرد. گسترش بازرگانی دائمی بورسهایی مانند بورس آنور[15] و لیون را در قرن شانزدهم جایگزین این گونه بازارها می سازد.

در اقتصاد شهری، بازار کوچك است: پیشه‌ور برای گروه مشتریانی کار می کند که می شناسد و

11. Olivier Martin 12. Henri Pirenne

13. potlatch 14. Champagne 15. Anvers

تقاضای آنها پایدار است.

ت) *انگیزهٔ فعالیت اقتصادی*، اساساً جست‌وجوی وسایل معیشت گروه است، خواه مقصود اقتصاد ابتدایی باشد یا اقتصاد خالصه‌ای. سود فردی هرگز بر نفع جمعی تقدم پیدا نمی‌کند. سرانجام اخلاق حدی دیگر بر جست‌وجوی ارضای نیازهای فردی تحمیل می‌نماید.

در قرن شانزدهم، خصوصیات عمدهٔ زندگی اقتصادی دگرگون می‌شود. زندگی اقتصادی زیر تأثیر چندگانه (که برخی از قرن دوازدهم به تدریج آشکار شده است) «پویا و پرتحرك، تغییرپذیر و مترقی می‌گردد» (گائتن پیرو). کشورهای اروپای غربی صحنهٔ این تغییرات و تبدیلات می‌شوند و دنیای اندیشه و فن خود را جلوه‌گر می‌سازند؛ اروپای غربی در این میدان پیشرفت تا به امروز تسلط دارد و تفرقه‌ها وسیه‌روزی این کشورها و همچنین «ظهور دولتهای پیرامونی[16]» (رمون آرون) که مدیون اروپای غربی است، موجب اعتراض به برتری اروپا می‌شود.

قسمت اول ـ توسعهٔ اقتصادی اروپای غربی

کشورهای اروپای غربی، از آغاز قرن شانزدهم، جهش بازرگانی و مالی برای تهیهٔ زمینهٔ ترقی صنعتی در قرن هجدهم پیدا کردند. در این کشورها نظام فعالیت اقتصادی مبتنی بر واحد تولیدی وجست‌وجوی سود، یعنی نظام سرمایه‌داری برپا گردید. نتایج این توسعه به صورت برتری اقتصادی اروپا در جهان و باز هم، به ویژه، به شکل تفوق اقتصاد مسلط انگلستان پدیدار شد.

§ ۱. جهش بازرگانی و مالی در دو قرن شانزدهم و هفدهم

تشدید زندگی اقتصادی، نخست، در زمینهٔ بازرگانی و مالی ظاهر می‌شود. بی‌حرکتی دورهٔ قرون وسطایی بر اثر یك سلسله رویدادهای بسیار گوناگون به تحرك مبدل می‌گردد.

۱) *بسط ابعاد دنیای اقتصادی* به وسیلهٔ جنگهای صلیبی و اکتشافات بزرگ تحقق می‌پذیرد. این جنگها از آغاز دو قرن دوازدهم و سیزدهم، روابط منظمی میان شرق و غرب برقرار می‌کند و این جریان بخصوص مساعد به حال شهرهای ایتالیا و به ویژه ونیز می‌شود.

در قرن پانزدهم هانری، امیر پرتغال (ملقب به دریانورد) ناوگان جنگی پرتغال را در امتداد سواحل افریقا به حرکت در می‌آورد. در سال ۱۴۹۷ واسکودوگاما[17] از دماغهٔ

---

16. périphérique 17. Vasco de Gama

امیدنیك می گذرد. از سال ۱۴۹۲ تا سال ۱۵۳۱، پرتغالی ها و اسپانیایی ها، امریکا را کشف و اشغال می کنند.

افقهای تازه به روی اروپاییان ماجراجو و بی پروا از خطر گشوده می شود. گولیلمو فررو[18] رشتهٔ ارتباط میان دو احساس را ثابت کرده است: یکی احساس «محو حدود» که به مردم قرن شانزدهم اکتشافات بزرگ را امکان داد و دیگر آرزوی «ثروت پیش از هرچیز» که بر روحیهٔ آن مستولی گردیده بود.

۲) *تراکم سرمایه های مالی*، از قرن دوازدهم، ناشی از بازرگانی بزرگ و بین المللی کالاها و تجارت نقره است. مهمترین قدرتهای مالی همانا بانکهای ایتالیا، صرافان، انجمن تجار آلمانی، یهودیان و کلیساست. اینان از اعتباری که به دولتها، به شاهزاده نشین ها یا به کشورهای سلطنتی در راه تشکل می دهند، سودهای سرشار می برند.

۳) بر اثر کشف و غارت گنجینه های مکزیك و پرو و بهره برداری شدید از کانهای نقره و طلای امریکا «*انقلاب پولی*» رخ می دهد. در طول یك قرن، ذخیرهٔ فلز گرانبها به پنج برابر می رسد. در فرانسه، از سال ۱۵۰۰ تا ۱۶۰۰ قیمتها چهار برابر می گردد. روحیهٔ کارآفرینی در نتیجهٔ ترقی درآمدهای متغیر تحریك می شود و این جریان کار و کسب را تشویق و ترغیب می کند. بازرگانان از «انقلاب قیمتها» (سیمیان) سود می برند، حال آنکه نجبای زمین دار به چشم می بینند که اجاره، این مایهٔ زندگی آنها، به پولی پرداخته می شود که ارزش واقعی آن کاهش می یابد.

۴) *تشکیل دولتهای معظم نوین* بدانجا می کشد که ملتها دربارهٔ وحدت و منافع خودآگاهی پیدا می نمایند. شاه، که به صورت خدا درآمده است، رهبری سیاسی و اقتصادی ملت را به دست می گیرد و بر طبقهٔ بورژوا تکیه می کند و این طبقهٔ اجتماعی به او وفاداری و پول ارزانی می دارد. وامهایی که شاه می گیرد بازرگانی نقره و سفته بازی را به نسبتهای عظیم افزایش می دهد. از سوی دیگر، پادشاهان مطلقه با ایجاد دولت متحد و نیرومند، روی ویرانه های قدرت خانخانی، میدان عمل نیروهای بازرگانی و مالی را وسعت می بخشند.

۵) *ساختارهای روانی*، بر اثر یك رشته نفوذهای فکری و مذهبی، دگرگون می گردد. رونسانس، اندیشهٔ انسانی را به سوی منافع مادی و این جهانی می راند. «علم از

18. Guglielmo Ferrero

مذهب جدا می گردد و در عین حال تجزیه می شود. نفع جدید مادی‌تر و نفسانی‌تر از زندگی سلب می گردد» (رنه گونار)[19]. به این ترتیب، جریان قوی فردگرایی گسترش می یابد.

این جریان همراه با کالوینیسم[20] که کار را به منزلهٔ تحقق قصد الهی می ستاید، تقویت می شود. ماکس وبر و تانی[21] نقش محرك اخلاق را در فرقهٔ پرتستان نمایان کرده‌اند. این فرقه تحصیل ثروت را بنابر مقدر و مشیت پروردگار می‌داند و اهمیت جملهٔ کالون[22] را دربارهٔ منع وام بهره توجیه می کند. زومبارت[23]، به نوبهٔ خود، نقش یهودیان را در ایجاد «اخلاق سرمایه‌داری» خاطر نشان می‌سازد: یهودیان مانند پیوریتن‌ها (پیرایشگران)[24] میان مسائل مادی و معنوی سلسله مراتب برقرار نمی کنند و کسب ثروت را به منزلهٔ مشغلهٔ درخور ستایش می‌پندارند و می‌دانند چگونه سرمایه‌های بزرگ را پس‌انداز و انباشته نمایند.

در پایان یادآور می‌شویم که بر اثر توسعهٔ حسابداری زمینهٔ «عقلایی کردن» فعالیت اقتصادی فراهم می شود. کشیشی از فرقهٔ فرانسسیان[25] به نام پاچولی[26]، در سال ۱۴۹۴ نخستین رساله را دربارهٔ آن منتشر می سازد.[27]

میشله[28] همهٔ این آثار را در این جملهٔ کوتاه و جذاب گردآورده است: «عهد عتیق، چاپ، امریکا، شرق، نظام حقیقی جهان، این روشناییهای بهت انگیز، اشعهٔ خود را به یك سو می تابند.»

این آثار پیدایش محیط مساعد برای جهش سرمایه‌داری بازرگانی را توضیح می‌دهد. قدرتهای به نوبت مسلط، برتری اقتصادی را به دست می گیرند. پرتغال در سراسر راههای دنیا، نمایندگیهای تجاری تأسیس می کند و سپس ثروتمند می شود و در

19. René Gonnard
20. Calvinism
21. Tawney
22. Calvin
23. Sombart

۲۴. «پیرایشگران» (Puritans) فرقهٔ مذهبی شاخهٔ presbytérien که به ظاهر کتاب آسمانی پایبند بودند. ـ م.

۲۵. Franciscans یك مسلك مذهبی که فرانسوای آسیزی تأسیس کرده است. ـ م.

26. Pacioli
27. *Détails sur la comptabilité et la tenue des livres*
28. Michelet

آغاز قرن هفدهم، این تفوق را به هلند وامی گذارد. این یکی نیز حرکت شدید رفت‌وآمد را میان دنیای غرب و خاور دور برقرار می‌کند و از بازرگانی دلالی خود سودهای سرشار به دست می‌آورد و در قرن هجدهم، به دنبال قوانین کشتیرانی که تجارت هلند را نابود می‌سازد، جای خود را به انگلستان می‌دهد.

نهادهای نمایشگر سرمایه‌داری بازرگانی و مالی بدین شرح افزایش می‌یابد: کمپانی هلندی هند شرقی (۱۶۰۲)؛ بانك آمستردام (۱۶۰۸)؛ بورسهای آنور (۱۵۳۱) و لیون؛ بانك انگلستان (۱۶۹۴)، بانك اسکاتلند، نخستین شرکت سهامی که در سال ۱۵۵۳ در انگلیس تأسیس یافت(«مؤسسهٔ مرچنت ادونچررز[۲۹] برای کشف نواحی، سرزمینها، جزایر و نقاط ناشناخته» ــ در واقع امر همان شرکت مسکوی[۳۰] است)؛ کمپانی انگلیسی هندشرقی (آغاز قرن هفدهم). در پایان قرن هفدهم، در انگلیس و اسکاتلند، شمارهٔ شرکتهای سهامی به ۱۴۰ می‌رسد که جمع کل سرمایهٔ آنها به ۴۲۵۰۰۰۰ لیره بالغ می‌گردد.

گسترش بازارها و اهمیت روابط بازرگانی اندك اندك بر صنعت فشار می‌آورد و موجب افزایش آهنگ تولید می‌گردد. در قرن هجدهم، جهش صنعتی به جهش بازرگانی و مالی افزوده می‌شود.

§ ۲. جهش صنعتی قرن هجدهم

عادت بر این است که قرن هجدهم همچون قرن «*انقلاب*» صنعتی تعریف شود. مراد همانا پیدایش یك سلسله اختراعات فنی در انگلیس، در فاصلهٔ سالهای ۱۷۶۰ و ۱۸۳۰ است که شرایط تولید را در بسیاری از شاخه‌های صنعت تغییر می‌دهد.

کِی[۳۱]، در آغاز سال ۱۷۳۳ در صنعت نساجی ماکوی پرّان را اختراع کرد که منسوجات پنبه‌ای را سریع‌تر می‌بافد. ریسندگی پنبه بر اثر اختراع ماشین ریسندگی جنی[۳۲] (۱۷۶۵) و سپس دار ریسندگی[۳۳] (وسیلهٔ آرکرایت[۳۴] در سال ۱۷۶۷) و بعد با اختراع ماشین میول جنی[۳۵] ساختهٔ کرامپتن[۳۶] (۱۷۷۹) بهبود می‌یابد. کارترایت[۳۷]،

---

29. Merchant Adventurers

۳۰. تجارت با روسیه در انحصار شرکت مسکوی (Moscovie) و نمایندگان آن بود که در سال ۱۵۵۵ تشکیل شده بود. ـ م.

31. Kay 32. spinning jenny 33. water-frame 34. Arkwright
35. mule jenny 36. Crompton 37. Cartwright

در سال ۱۷۸۵، یك دستگاه نساجی اختراع می کند که با بخار به کار می افتد و به یك کارگر امکان می بخشد تا کار چهل بافنده را انجام بدهد.

در صنعت فولادسازی داربی[۳۸] موفق می شود در روش احیای سنگ آهن کك را جایگزین چوب سازد و در سال ۱۷۸۴، کورتی[۳۹] با کشف روش پالایش چدن خام[۴۰] (ساخت فولاد بر اثر عمل اکسیژن روی چدن) تفوق فولادسازی انگلیس را بر سوئد (دارای جنگلهای فراوان) تأمین نماید.

در زمینهٔ نیروی محرك، جیمزوات[۴۱]، در سال ۱۷۶۹ توفیق می یابد تا نخستین ماشین بخار را بسازد و در یك کارخانهٔ بافندگی پنبه کار بگذارد. به این ترتیب کار کارخانه ای ِ نوین پدید می آید.

این مجموعه اکتشافات است که در سال ۱۸۸۴ مورخ انگلیسی توینبی[۴۲] «انقلاب صنعتی» می نامد؛ پُل مانتو[۴۳]، اندیشه های این مورخ را در رساله ای دربارهٔ *انقلاب صنعتی قرن هجدهم*[۴۴] اقتباس کرده است.

با این همه خطاست هرگاه این پدیده ها را اسرارآمیز جلوه بدهیم. آثار علمی جان اولریك نف[۴۵] مورخ امکان می‌دهد تا از خصوصیات تحول اقتصادی این دوره تصوّر دقیق تری داشته باشیم[۴۶].

جان نف در ابتدا، نخستین انقلاب صنعتی در انگلستان را در پایان قرن شانزدهم و آغاز قرن هفدهم می داند. در آن زمان، در این کشور، بهره برداری از زغال و آهن بنابر مفهوم جدید تولید بر محور مقدار به کمك تصورات ذهنی حجم، کارآیی و قیمت تمام شده انجام می گیرد.

چون زغال برای محصولات عادی و ارزان قیمت مناسب است، صنعتی به وجود می آید که آندره زیگفرید آن را «صنعتی پست» توصیف می کند « که با نشانهٔ مقداری و بازده فنی عمل می نماید». اقتصاد صنعتی مقداری که در آن زمان توسعه می یابد، ابزار استدلال کامل را در تجربهٔ بیکن[۴۷] و به

---

38. Darby 39. Corty

۴۰. کورتی، کاشف روش puddlage که مترادف آن در انگلیسی واژهٔ puddling بوده و آن فراگرد تبدیل چدن خام به آهن کار شده یا به ندرت به فولاد با حرارت دادن آن و مکرراً به هم زدن در کوره ای در مجاورت مواد اکسید کننده است. ـ م.

41. James Watt 42. Toynbee 43. Paul Mantoux

44. *Révolution industrielle au XVIIIᵉ siècle*

45. John Ulric Nef

46. *La route de la guerre totale*, A.Colin, 1949; *la naissance de la civilisation industrielle et le monde contemporain* A. Colin, 1954. 47. Bacon

ویژه در منطق دکارتی می‌داند. علم دیگر یك کنجکاوی عالی و بی‌غرض نیست. اندیشه، بنابر اصطلاحی که پگی[۴۸] دربارهٔ دکارت به کار برده است، از روی سنجیدگی و با تأمل مانند یك عمل رفتار می‌کند.

پروفسور نف سال ۱۷۶۰ را به منزلهٔ نقطهٔ انقلاب صنعتی رد می‌کند و سپس مجموعه سالهای ۱۷۳۵-۱۷۸۵ را به نام «وضع مترقی» توصیف می‌کند؛ مختصات آن به قدر کفایت بر این امر دلالت دارند که جهش صنعتی رو به پیدایش را این وضع به تدریج فراهم می‌آورد. ما شاهد تولیدات اساسی زغال و آهن و اختراع ماشین همراه با آغاز تمرکز در کارخانه‌ها، همزمان با افزایش بازرگانی خارجی هستیم. یك نویسندهٔ بی‌نام انگلیسی در *ملاحظاتی دربارهٔ بازرگانی هندشرقی*[۴۹] ثابت می‌کند که از آغاز سال ۱۷۰۱ واردات کالاها از مبداءِ هندشرقی چگونه صنعت را عمیقاً تغییر شکل می‌دهد: «بازرگانی هندشرقی موادی را به قیمت پایین‌تر از قیمت خودمان می‌آورد و ضمناً به احتمال بسیار، این اثر را دارد که ما را ناگزیر به اختراع روشها و ماشینهایی می‌سازد که بتوانیم با نیروی کار کمتر و یا هزینهٔ نازل‌تر تولید بکنیم و در نتیجه قیمت اشیای ساخت کارخانه را تنزل بدهیم»[۵۰].

بنابراین، توسعهٔ تجاری است که به طور عمده به توسعهٔ صنعتی می‌پردازد. صادرکنندگان بنابر اصطلاح مانتو، «تحریك کنندگان صنعت» به شمار می‌آیند: به عنوان مثال، توسعهٔ بندر لیورپول زمینهٔ رشد صنعتی لنکستر[۵۱] را آماده می‌سازد. بازرگانانی که در تجارت عمده و بزرگ دریایی ثروتمند شده‌اند، یا «کارآفرینان بازرگان» و یا «کارخانه‌داران بازرگان» که در صنعت روستایی و داخلی متمول گردیده‌اند، سرمایه‌های ضروری را فراهم می‌نمایند. زیرا، اینانند که صنعت بافت ماهوت را زیر «نظارت» دارند و برای صَنعتگران روستایی مواد اولیه و کارگاه تهیه می‌کنند و محصولات را برای فروش مجدد در بازارهای دور گرد می‌آورند و همینها هستند که مسلم‌ترین منافع عایدشان می‌گردد.

در قلمرو کشاورزی، مزایای پرورش گوسفند در انگلستان، عمده مالکان را به ترك زراعت وا می‌دارد. اجاره‌داران اخراج می‌شوند. خرده مالکان[۵۲] زمین خود را می‌فروشند: به این ترتیب، نیروی کار به سوی شهرها رهسپار می‌گردد. اصلاحات فنی در کشاورزی (رواج کشت شلغم در انگلیس، سیب‌زمینی در فرانسه) امکان می‌دهد تا مواد غذایی ارزان برای مردم شهری به دست آید. توسعهٔ محضاً صنعتی، برخلاف عقیده‌ای که از جانب عموم پذیرفته شده است، فقط به انگلستان محدود نمی‌شود. فرانسه نیز در موضع خوبی قرار دارد. ژار[۵۳] به دنبال یك مورد تحقیق در انگلیس تولید چدن را با کك از آغاز سال ۱۷۶۹ وارد فرانسه می‌کند. در سال ۱۷۸۲ مجتمع معدنی لوکروزو[۵۴] تأسیس می‌گردد. واحدهای تولیدی بزرگ با اتکا به دولت ایجاد می‌شود و توسعه می‌یابد: مانند سن‌اتین[۵۵]،

48. Péguy

49. *Considérations sur le commerce des Indes orientales*

50. *Sée, les origines du capitalisme*, p.131

51. Lancaster 52. yeomen

53. Jars 54. le Creusot 55. Saint-Etienne

کانهای زغال سنگ آنزن[۵۶]، کارمو[۵۷]، آلس[۵۸] و پادوکاله[۵۹]، کارخانهٔ معروف هندی ژوی[۶۰] که وسیلهٔ اُبرکامف[۶۱] تأسیس شده است. بنابراین، «وضع مترقی» یك جامعهٔ اروپایی را نشان می‌دهد که به ظاهر وحدت تحول در آن تحقق یافته است.

انقلاب صنعتی به معنای اخص و با خصلت انفجاری خود، میان سالهای ۱۷۸۵ و ۱۸۲۵ جای دارد. انگلستان نخستین کشوری است که جهش خارق‌العادهٔ صنعتی را انجام می‌دهد و آشکارا از فرانسه سبقت می گیرد؛ زیرا، فرانسه بر اثر جنگهای انقلاب و امپراتوری ویران شده بود. انگلیس بر آلمان نیز پیشی می جوید. پس از پیروزی سال ۱۸۱۵، آهنگ توسعه شتاب می گیرد. نشانه‌های این تحول، نخست، ترقیات صنعت زغال سنگ است: صادرات زغال از ۲۵۰۰۰۰ تن در سال ۱۸۲۸ به ۲۱۰۰۰۰۰ تن در سال ۱۸۴۵ می‌رسد. سپس افزایش عظیم در مقدار مواد اولیهٔ وارداتی صورت می گیرد: پنبه (۵۱ میلیون لیره در سال ۱۸۱۳ و ۴۹۰ میلیون لیره در سال ۱۸۴۱) و پشم (۹۷۷۵۰۰۰ لیره در سال ۱۸۲۰ و ۴۹ میلیون لیره در سال ۱۸۴۰).

فرانسه و اروپای غربی از دوران محاصرهٔ برّی اروپا رو به ترقی می نهد و به ویژه تحت نظام پادشاهی ژویه است که صنایع ماشینی در فرانسه توسعه می‌یابد. اما فقط در صنعت نساجی ترقیات نمایان‌تر است (۳۱۰۰۰ دستگاه بافندگی ماشینی در سال ۱۸۴۶). در استخراج فلزات چدن با استفاده از کك فقط در ۴۱ کورهٔ بلند از ۴۶۲ کوره تولید می گردد. سرانجام سال ۱۸۵۰ فرا می‌رسد و تغییرات عمیق در اقتصاد فرانسه پدیدار می شود.

§ ۳. سالهای ۱۸۵۰-۱۹۱۴: اروپا در اوج و تسلط اقتصادی انگلستان

توسعهٔ اقتصادی اروپا، طی قرن نوزدهم، شتاب می گیرد. رشد جمعیت در اروپای غربی، در پایان قرن نوزدهم به بیشترین آهنگ خود می‌رسد. موافق نظر کار- ساندرز[۶۲] یك پنجم جمعیت دنیا حدود سال ۱۶۵۰ از اروپایی‌ها تشکیل می شده است. این نسبت تا پیرامون سال ۱۷۵۰ ثابت می‌ماند؛ از این پس، سهم اروپا پیوسته افزایش می‌یابد و در قرن بیستم به ربع شمارهٔ نفوس دنیا بالغ می گردد. جمعیت اروپا از سال ۱۸۵۰ تا سال ۱۹۴۰ دو برابر و از سال ۱۸۰۰ تقریباً سه برابر و از قرن هفدهم تا بیستم بیش از پنج برابر شده است.

«خوشه‌های ابداع» تازه بر دامنهٔ این توسعه می‌افزاید: از سال ۱۸۴۰، راه آهن و وسایل حمل و نقل گسترش می‌پذیرد، در صورتی که از سال ۱۸۹۰ برق، شیمی و

56. Anzin 57. Carmaux 58. Alès

59. Pas-de-Calais 60. Jouy

61. Oberkampf 62. Carr-Saunders, *World population*, 1946.

صنعت اتومبیل تسلط انسان را بر طبیعت افزایش می‌دهد.

از سال ۱۸۵۰ تا سال ۱۸۷۳، ترقی عمومی قیمتها که به دنبال بهره برداری از کانهای طلای کالیفرنیا و استرالیا می آید، فعالیت شدید کار و کسب را به بار می آورد. پس از یك دوره تنزل قیمتها، از سال ۱۸۷۳ تا ۱۸۹۲، دورهٔ ترقی جدیدی تا آغاز جنگ جهانی سال ۱۹۱۴ فرا می‌رسد.

اروپای غربی در اوج شکوفایی قرار دارد: «در آن زمان، فضای اقتصادی جهان پوشیده از شبکهٔ مبادلات و نیروهایی است که از قطبهای اقتصادی اروپای کهن به این سو و آن سو می‌رود» (فرانسوا پرو). انگلیس، بی‌چون و چرا، اقتصاد مسلط جهانی است، حال آنکه، از آغاز سال ۱۸۷۰، اندك اندك رقبای جوان اروپایی (آلمان) یا غیر اروپایی (ایالات متحده، ژاپن) پدیدار می شوند.

انگلیس کارگاه دنیاست: شاخص تولید صنعتی که در سال ۱۷۹۰ به ۴ و در سال ۱۸۱۵ به ۷/۴ می‌رسید، در سال ۱۹۱۳ به ۱۰۰ می‌رسد. در سال ۱۸۷۰، انگلستان، ۳۱/۸ درصد ظرفیت صنعتی جهان را در اختیار دارد، حال آنکه این رقم برای ایالات متحده ۲۳/۵ درصد، برای آلمان ۱۳/۲ درصد و برای فرانسه ۱۰/۳ درصد است. تفوق صنعتی انگلیس بر اساس زغال، استخراج فلزات سنگین، صنعت نساجی و ساختمانهای مکانیکی قرار دارد و این صنایع در سال ۱۹۰۷ بیش از نصف ارزش خالص تولید صنعتی این کشور را فراهم می آورد.

انگلیس خریدار درجه اول مواد اولیه و فرآورده های غذایی و فروشندهٔ مرتبه نخست محصولات ساخته شدهٔ دنیاست: انگلیس نیز مانند اروپا «همه جا ابزار استخراج فلزات و مکانیك را برای بهره برداری تهیه می کند و پوشاك پنبه‌ای سیاهانی را تولید می نماید که به تغییر مذهب وادارشان کرده است (آندره زیگفرید).

ناوگان بازرگانی انگلیس مرتبهٔ نخست را در جهان دارد. در برابر ده میلیون تن ثبت رسمی، ظرفیت ناوگان آلمان فقط دو میلیون تن، فرانسه یك میلیون تن و ایالات متحده تقریباً هیچ است.

سیتی لندن[63] برای سراسر دنیا سرمایه فراهم می کند و نقش رهبر «ارکستر بین المللی پایه طلا» را ایفاء می نماید. بنابه گفتهٔ پیش[64]، سرمایه گذاریهای خارجی انگلستان درسال ۱۹۱۳ به ۱۹/۵ میلیارد دلار، یعنی نصف تمام سرمایه گذاریهای خارجی دنیا بالغ می شود: ۴۷ درصد از این سرمایه گذاریها در امپراتوری، ۲۰ درصد در ایالات متحده، ۲۰ درصد در امریکای لاتین و ۶ درصد در اروپا انجام گرفته است.

با این همه، از سال ۱۸۷۵، افول نسبی در وضعیت انگلیس نسبت به دیگر کشورها پدیدار می گردد. کشورهای دیگر سریع تر از آن به پیش می‌روند. حتی در اروپا، آلمان از آغاز سال ۱۸۷۰ با گامهای غول آسا ترقی می‌کند. از سال ۱۸۷۱ تا سال ۱۹۱۳ جمعیت آلمان از ۴۱ میلیون به ۶۷ میلیون بالا

63. London City   64. Paish

می‌رود؛ تولید زغال رور[65] برابر با انگلیس می‌شود؛ آلمان به طور کامل شیوهٔ فنی جدید مبتنی بر نیروی برق و شیمی را به کار می‌برد. ناوگان بازرگانی انگلیس از سال ۱۸۹۰ تا سال ۱۹۱۴ دو برابر می‌شود، حال آنکه ناوگان آلمان سه برابر می‌گردد: اگرچه بازرگانی خارجی انگلیس بیشتر از ۱۰۰ درصد افزایش می‌یابد، ولی بازرگانی خارجی آلمان ۲۵۵ درصد ترقی می‌کند.

دو نظام سرمایه‌داری غیراروپایی نیز دربرابر برتری انگلستان تهدیدی ابراز می‌دارند: از یك سو، ایالات متحده که درسال ۱۸۸۵ در تولید صنعتی جهانی از انگلستان پیشی جسته است و از سوی دیگر ژاپن که پس از مأموریت دریادار پری[66] (۱۸۵۳-۱۸۵۴) در عصر میجی[67] (۱۸۶۸) به روی نفوذ غرب گشوده می‌شود و در پایان قرن نوزدهم توسعهٔ سریع صنعتی را تحقق می‌بخشد و خود را «انگلیس آسیا» می‌سازد.

با این وصف، اروپای غربی موضع برتر خود را در دنیا حفظ می‌کند. در این باب، برای آنکه خود را متقاعد سازیم کافی است توزیع سرمایه‌گذاریهای خارجی جهانی را در سال ۱۹۱۴ به شرح زیر تحلیل نماییم:

انگلستان ۱۹/۵ میلیارد دلار، فرانسه ۸/۶، آلمان ۶/۷، هلند ۲/۰، ایالات متحده ۲/۵.

با این وجود، جنگ جهانی نخست آغازی است بر زوال برتری اقتصادی اروپا.

قسمت دوم ـ زوال برتری اقتصادی اروپا و ترقی دولتهای پیرامونی

پل‌مورن ، اندك زمانی پیش در اثر خود تحت عنوان هیچ چیز جز زمین[68] چنین نوشته است: «اروپا، مانند همهٔ شبه جزیره های قدیمی، خودپسند، حسود، دموکراتیك و پراکنده است. در دورانی که دنیا بیش از پیش به قاره های عظیمی چون افریقا، آسیای چین، امریکای شمالی به شکل گرز و چماق تعلق دارد، این منظرهٔ عجیب و بسیار محدود از بیرون دیده می‌شود.» تشخیص درستی که تحول اقتصادی از پایان نخستین جنگ جهانی ارائه می‌دهد همانا زوال برتری اقتصادی ملتهای باستانی اروپای غربی است. مقارن با ظهور اقتصادهای مسلط جدید، یعنی ایالات متحده امریکا و اتحاد شوروی.

§ ۱. زوال برتری اروپا

موضع اقتصادی کشورهای اروپا، به ویژه انگلستان و فرانسه، پس از جنگ جهانی نخست، به تدریج ضعیف می‌شود. در فاصلهٔ سالهای ۱۹۲۰ و ۱۹۴۵، عوامل

---

65. Ruhr   66. Commodore Perry   67. Meïji

68. Paul Morand, *Rien que la terre*

گوناگونی به شرح زیر در این جریان مشارکت داشته‌اند:

۱) در بیشتر کشورهای اروپا، کُندی در رشد جمعیت جایگزین افزایش نفوس قرن نوزدهم می‌شود.

از پایان قرن هجدهم، رویداد اساسی کاهش میزان مرگ و میر است که بیشتر از افزایش زاد وولد جهش اقتصادی را توضیح می‌دهد. اما نرخ زاد وولد طی قرن نوزدهم، همچنان پایین می‌آید و این تنزل پس از جنگ ۱۹۱۴-۱۹۱۸ شتاب می‌گیرد.

نرخ تولد در فرانسه از سال ۱۸۳۰ به میزانی کمتر از ۳۰ در هزار سقوط می‌کند؛ همین پدیده پیرامون سال ۱۸۸۰ در سوئد، حدود سال ۱۸۹۰ در انگلیس و در فاصلهٔ سالهای ۱۹۰۰ و ۱۹۱۰ در آلمان و هلند به وقوع می‌پیوندد.

میزان تولد برای هزار نفر از سالهای ۱۹۱۱-۱۹۱۳ تا سال ۱۹۳۸ به شرح زیر کاهش می‌یابد:

برای انگلستان	از ۲۴/۳	به	۱۵/۴
برای آلمان	از ۲۸/۰	به	۱۹/۷
برای ایتالیا	از ۳۱/۸	به	۲۳/۸
برای فرانسه	از ۱۸/۸	به	۱۴/۶

اثر تنزل میزان مرگ و میر و زاد وولد در یك زمان، افزایش طول عمر و ازدیاد شمارهٔ سالمندان را می‌رساند، در صورتی که جمعیت فعال بدون تغییر می‌ماند و یا بسیار اندك افزایش پیدا می‌کند. بیشتر نفوس اروپا را سالمندان تشکیل می‌دهند.

اقتصاد کشورهای اروپا که در قرن پیشین انگیزهٔ نیرومندی در رشد سریع جمعیت به شمار می‌آمد، تحت تأثیر گرایشهای تازهٔ جمعیتی واقع می‌شود.

۲) تغییر در ساختار اقتصاد بین‌المللی موجب بروز آشفتگی در مبادلات بازرگانی می‌گردد. کشورهای اروپا از این جریان سود می‌برند. تهیه‌کنندگان محصولات کارخانه‌ای و سرمایه، محصولات غذایی و مواد اولیهٔ ضروری برای فعالیت خود را از بقیهٔ دنیا خریداری می‌نمایند. چنین تقسیم بین‌المللی کار، صنعتی شدن کشورهای نوپا را بر اثر رقابت ایالات متحده در بازارهای مواد اولیه و محصولات کارخانه‌ای و دارای سطح نازل دستمزد مانند ژاپن مواجه با خطر می‌سازد.

۳) بحرانهای پولی و اقتصادی بر کشورهای اروپا تأثیر شدید می‌گذارد.

انگلستان که در سال ۱۹۲۵ تصمیم گرفته بود پایه طلا را از نو برپا کند و به لیره استرلینگ نرخ برابری پیش از سال ۱۹۱۴ را بدهد، دچار انقباض سخت می‌گردد و صادراتش به کاهش می‌گراید. بحران بزرگ سال ۱۹۲۹ و به دنبال آن تنزل اقتصادی به

جریان بیکاری شدت می بخشد.

فرانسه که از مدتها پیش از رکود جمعیت در زحمت است، در طول سالهای ۱۹۳۰ تا ۱۹۳۶ دچار بحران اقتصادی می شود و این جریان به آشفتگی اجتماعی و تضعیف پولی سال ۱۹۳۶ منجر می گردد.

۴) تفرقه و رقابت میان ملتهای اروپا، اینان را به سوی جنگهای تمام عیار و خانمانسوز می کشاند. «بینوایان اروپا بیشتر دوست داشتند راه آرمایناك ها[۶۹] و یا بورگینیون ها[۷۰] را پیش گیرند تا آنکه در سراسر کرهٔ خاکی رسالت بزرگی را بپذیرند که رومی ها توانستند به عهده بگیرند و طی قرنها در عصر خود حفظ بکنند»[۷۱].

جنگ دوم جهانی به انگلستان به سختی لطمه وارد می سازد. این کشور، گرچه از لحاظ معنوی پیروزمندانه قد برمی افرازد، ولی از جهت اقتصادی زبون و ضعیف می شود: بدهی انگلستان به خارجه که در سال ۱۹۱۵ به ۶ میلیارد لیرهٔ استرلینگ می رسید، نمایشگر زیانهای عظیمی است که متحمل شده است.

زیانهایی که فرانسه از سال ۱۹۴۰ تا سال ۱۹۴۵ می بیند به ۹۹۰/۱۰۰۰ میلیارد فرانك سال ۱۹۳۸ تقویم شده است.

آلمان، بخشی ازسر زمین خودرا ازدست می دهدوازلحاظ اقتصادی ویران می شود.

اروپای غربی از سال ۱۹۴۵ فقط با یاری و یاوری ایالات متحده به صورت کمك مارشال توانست ادامهٔ حیات بدهد. این کمك تا سال ۱۹۵۲ ادامه داشت و به کشورهای اروپا امکان داد تا ویرانیها را به آبادانی تبدیل کنند و دستگاه تولیدی خود را از نو بسازند و پول مواد وارداتی را بپردازند و بر میزان صادرات خود به بقیهٔ دنیا بیفزایند.

کشورهای اروپایی علی رغم این سلسله رویدادهای ناگوار، موفق شدند تا در دهه ای که به دنبال پایان جنگ جهانی دوم می آید، اقتصاد خود را احیاء کنند و در این راه کوشش خاصی را در زمینه های زیر به عمل آوردند:

در انگلستان سیاست ریاضتی از سال ۱۹۴۵ تا سال ۱۹۵۱؛ در فرانسه، برنامه های نوسازی و توسعه از سال ۱۹۴۵؛ در آلمان فدرال، احیای پولی، اقتصادی و مالی از سال ۱۹۴۸.

این کشورها در جهت همکاری نیز کوششهایی کردند. کلیهٔ ممالك اروپای غربی که

---

69. Armagnacs 70. Bourguignons

71. Paul Valéry, *Regards sur le monde actuel,* 1931.

دردرون اتحادیهٔ اقتصادی اروپا ((O.E.C.E) گرد آمده بودند، اقدامات ضروری برای آزادی و توسعهٔ مبادلات بازرگانی میان خود و کشورهای اروپا به عمل آوردند و برای استقرار تعادل در تراز پرداختهای خود و احیای قابلیت تسعیر پولهای خود، کار جمعی انجام دادند.

شش کشور اروپای غربی، یعنی فرانسه، جمهوری آلمان فدرال، ایتالیا، بلژیك، لوکزامبورگ و هلند در راه یکپارچگی، نخست جامعهٔ اروپایی زغال و فولاد (C.E.C.A.)[۷۲] را درسال ۱۹۵۱ایجادکردند، سپس در سال ۱۹۵۷ جامعهٔ اقتصادی اروپا (C.E.E.)[۷۳] را بنیاد گذاشتند. «بازار مشترك» امروزی در اروپای غربی کانون رشد اقتصادی و قطب جاذب برای دیگر کشورهای اروپا و نیز پاره ای از کشورهای در راه توسعه به شمار می آید.

اروپای غربی، دیگر برتری اقتصادی بر دنیا ندارد. اما در اقتصاد بین المللی که دو «غول» ایالات متحده امریکا و اتحاد شوروی همزیستی دارند و رقابت می کنند، دست کم مقامی درجه اول به دست آورده است.

§ ۲. دستیابی ایالات متحده به موضع اقتصاد مسلط در قرن بیستم

ایالات متحده، از آغاز قرن بیستم، به رشد برق آسا دست می یابد. اما این رشد، برتری اروپای غربی را تهدید نمی کند. البته، طی یك قرن، جمعیت ایالات متحده از ۴ میلیون به ۷۶ میلیون بالغ می گردد و از سال ۱۸۶۰ تا سال ۱۹۰۰ در میان ملتهای صنعتی ازمقام چهارم به نخست می رسد؛ تولید فولاد آن در سال ۱۹۰۰ به ۱۳/۴ میلیون تن می رسد. با این همه، بازهم به اروپا (تا سال ۱۹۱۷) بدهکار باقی می ماند. آغاز سال ۱۹۲۰ زمانی را نشان می دهد که دستیابی ایالات متحده به موضع اقتصاد مسلط شتاب می گیرد.

جنگ دوم جهانی تفوق این کشور را به صورتی مسلم و قاطع تأمین می نماید. نشانه های زیر توسعهٔ اقتصادی ایالات متحده را طی دهها سال اخیر ترسیم می کند:

۱) از سال ۱۹۲۰ تا سال ۱۹۶۰ جمعیت ایالات متحده از ۱۰۶ به ۱۸۰/۶ میلیون و نیروی کار آن از ۴۱ به ۷۰ میلیون افزایش می یابد.

۲) از سال ۱۹۲۹ تا سال ۱۹۶۰، مقادیر کلی و عمدهٔ حسابداری ملی در این کشور

72. Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier

73. Communauté Economique Européenne

به گونهٔ زیر تحول می‌پذیرد:

	۱۹۲۹	۱۹۶۰	
محصول ناخالص ملی	۱۸۱/۸	۴۴۰/۸	میلیارد دلار به قیمت سال ۱۹۵۴
صادرات	۱۱/۱	۲۵/۵	
واردات	۱۰/۹	۲۳/۶	
هزینه‌های مصرفی افراد	۱۲۸/۱	۲۹۸/۳	
سرمایه‌گذاری ناخالص داخلی	۳۵/۰	۶۰/۶	
در آمد ملی	۸۷/۸	۴۱۷/۱	میلیارد دلار جاری
پاداش دستمزدبگیران	۵۱/۱	۲۹۳/۷	

۳) شاخص تولید صنعتی که دفتر ملی پژوهش اقتصادی[۷۴] (در سال ۱۸۹۹ برابر است با ۱۰۰) محاسبه کرده است در سال ۱۹۲۹ به ۳۶۴ می‌رسد.

همین شاخص بر پایهٔ ۱۹۴۷ تا ۱۹۴۹=۱۰۰، از ۵۹ در سال ۱۹۲۹ به ۱۴۳ در سال ۱۹۵۷ ترقی می‌کند.

شاخصی که فدرال ریزرو سیستم[۷۵] حساب کرده است از ۱۰۰ در سال ۱۹۵۷ به ۱۰۸ در سال ۱۹۶۰ می‌رسد.

مقام ایالات متحده در اقتصاد جهان را ارقام زیر مجسم می‌نماید:

تولید زغال (سال ۱۹۵۸)	۲۰٪ تولید دنیا
تولید نفت خام (سال ۱۹۵۸)	۳۶٪ تولید دنیا
نیروی برق (سال ۱۹۵۸)	۳۹٪ تولید دنیا
تولید پنبه (سالهای ۱۹۵۴-۱۹۵۸)	۳۱٪ تولید دنیا
تولید فولاد خام (سال ۱۹۵۹)	۳۰٪ تولید دنیا
تولید آلومینیوم (سال ۱۹۵۸)	۴۰٪ تولید دنیا
اتومبیل و کامیون (سال ۱۹۵۸)	۴۰٪ تولید دنیا
کشتیهای بازرگانی (سال ۱۹۵۹)	۲۰٪ ناوگان دنیا

74. National Bureau of Economic Research (N.B.E.R.)

75. Federal Reserve System

واردات (سال ۱۹۵۸)	۱۲/۶٪ واردات دنیا
صادرات (سال ۱۹۵۸)	۱۸/۴٪ صادرات دنیا
ذخیرهٔ طلا (سال ۱۹۶۱)	۴۱٪ ذخیره طلای دنیا

تسلط اقتصادی که ایالات متحده معمول داشته، به ویژه پس از جنگ جهانی دوم محسوس گردیده است، چه این کشور به‌منزلهٔ یگانه تهیه‌کنندهٔ محصولات و سرمایه برای بقیه جهانِ تشنهٔ دلار تجلی می‌کند. در این صورت، دربارهٔ ظرفیت اقتصاد ایالات متحده می‌توان چنین ابراز عقیده کرد که مانند انگلستان در قرن نوزدهم و در آغاز قرن بیستم، یك اقتصاد «رهبر» است: آیا ایالات متحده که بیشتر صادرکننده است تا وارد کننده، مشارکت مثبت در تعادل مبادلات بین‌المللی دارد؟ آیا بیشتر طلا، ارز و نیز سرمایه را به درون اقتصاد خود به عنوان پناهگاه نمی‌کشاند و کمتر به توزیع آنها می‌پردازد؟ آیا احیای سریع اقتصادهای اروپا از این نگرانیها نمی‌کاهد؟

از سال ۱۹۵۸ دو جنبهٔ اقتصاد امریکا، به ویژه دقت را جلب کرده است: از یك سو، نرخ ناچیز و اندك رشد اقتصاد که همراه با گرایشی به سوی افزایش بیکاری است؛ از سوی دیگر، رقم بالای کسری تراز پرداختهاست که در اندوختهٔ طلای ایالات متحده کاهش به بار می‌آورد و به اعتماد نسبت به دلار آسیب می‌زند.

مسئلهٔ رشد و بیکاری، با اجرای «سیاست اقتصادی جدید» که رئیس جمهور کندی به اجرا گذارد به طرزی رضایت‌بخش حل شد. ایالات متحده از سال ۱۹۶۲ تا سال ۱۹۶۸ یك دورهٔ پیوستهٔ رونق و پیشرفت و سطح بالای اشتغال را طی کرده است. برعکس، کسری تراز پرداختها و تورم، دلار را پس از دوبار تضعیف (دسامبر سال ۱۹۷۱ و فوریهٔ سال ۱۹۷۳) ضعیف ساخته و موجب کندی در فعالیت اقتصادی توأم با بیکاری شدید شده است.

§۳. رشد اقتصادی روسیهٔ شوروی

این رشد پیش از هر چیز دستاورد نظام شوروی است، حال آنکه دورهٔ ما قبل انقلاب سال ۱۹۱۷ را رشد مهم اقتصادی مشخص کرده است.

در واقع، روسیه ازسال ۱۸۶۰ از سستی و خمودی بیرون آمد و پس از الغای بردگی[۷۶] در سال ۱۸۶۱، تحت تأثیر قوهٔ محرکهٔ فعال و شدید ویته[۷۷] به پذیرش فنون اقتصادی اروپای غربی آغاز می‌کند.

---

76. servage

۷۷. ویته (Witte) یکی از وزرای روسیه؛ در زمان وزارت او صنعت آن کشور رونق یافت. ــ م.

نرخ رشد صنعتی در روسیه، به نظر گرشنکرون[۷۸]، بین سالهای ۱۸۸۵ و ۱۸۹۹ و میان سالهای ۱۹۰۷ و ۱۹۱۳، از نرخهای رشد مشابه در انگلستان، ایالات متحده و آلمان فراتر می‌رود[۷۹].
از سال ۱۸۹۰ تا سال ۱۸۹۹، تولید صنعتی به طور متوسط ۸٪ در سال رشد می‌کند.
از سال ۱۸۶۰ تا سال ۱۹۱۳، شماره کارگران شاغل در صنعت از ۸۰۰۰۰۰ به ۳۰۰۰۰۰۰ می‌رسد.
سرمایهٔ خارجی که در روسیه سرمایه‌گذاری شده بود و در سال ۱۸۹۰ یك سوم سرمایهٔ شرکتها را تشکیل می‌داد، در سال ۱۹۰۰ به نصف کاهش پیدا می‌کند و در سالهای ۱۹۱۶-۱۹۱۷ به ۲/۲ میلیارد روبل بالا می‌رود.

با این همه، نظام شوروی توسعهٔ اقتصادی روسیه را به صورتی خارق‌العاده تسریع می‌کند و از یك «اقتصاد نیمه آسیایی» دومین قدرت صنعتی جهان را می‌سازد. با این وصف، سیاست اقتصادیِ نظام، خالی از رویدادها و تبدلات نبوده است.

الف) از سال ۱۹۱۷ تا سال ۱۹۲۱ دورهٔ کمونیسم جنگی[۸۰] جریان دارد. شورای کمیسرهای خلق[۸۱] به رهبری لنین، با وجود موقع وخامت‌بار بین‌المللی و نظامی، فعالیتهای اقتصادی را ملی می‌کند و به شرح زیر اهرم فرماندهی اقتصاد را به دست می‌گیرد: فرمان دربارهٔ زمین که اموال مالکان را مصادره می‌کند (بیست‌وششم اکتبر ۱۹۱۷)؛ ملی کردن بانکها، راه‌آهنها و واحدهای تولیدی صنعتی؛ انحصار بازرگانی خارجی؛ احیای نظارت کارگری بر واحدهای تولیدی. بازرگانی خصوصی ممنوع می‌شود و دولت در برابر امتناع دهقانان از تحویل محصولات خود به مصادرهٔ مازاد مواد غذایی مبادرت می‌ورزد. اینها از جمله کارهای دولت هستند.

ب) لنین، پس از بازگشت صلح در بهار سال ۱۹۲۱ به تجربه جدید نپ (.N.E.P: سیاست اقتصادی نوین)[۸۲] دست می‌زند. لنین برای ساختمان سوسیالیسم استقرار اتحاد اقتصادی میان طبقهٔ کارگر و دهقان را ضروری می‌داند. مصادرهٔ مازادها جای خود را به مالیات نزولیِ جنسی می‌دهد. فعالیت واحد کوچك تولیدی خصوصی مورد اغماض قرار می‌گیرد. آزادی بازرگانی بازگردانیده می‌شود. به این ترتیب، سرمایه‌داری دولت شدیداً زیر نظارت قوای عمومی گسترش می‌یابد. نپ به شدت

78. Gerschenkron
79. *Journal of Economic History*, supplement VII, 1947, p. 156.
80. communisme de guerre
81. Conseil des Commissaires du Peuple
82. Nouvelle Politique économique

مورد حملهٔ پاره ای از رهبران مانند تروتسکی[83] و کامنف[84] قرار می گیرد. اینان پیدایش و گسترش طبقهٔ جدید سرمایه‌داری، یعنی *افراد برخوردار نپ* و *کولاك‌ها* را رسوا و محکوم می نمایند. نارسایی تولیدات کشاورزی و صنعتی در سال ۱۹۲۷ تجدید نظر در سیاست اقتصادی را توجیه می کند.

پ) در دسامبر سال ۱۹۲۷، *عصر برنامه‌های پنج ساله* گشایش می یابد. در واقع، پانزدهمین کنگرهٔ حزب کمونیست دستور می‌دهد تا یك برنامهٔ پنج ساله برای توسعهٔ اقتصاد تهیه شود.

لنین از آغاز سال ۱۹۲۰، در کنگرهٔ هشتم شوراها، برنامهٔ دولت را برای ایجاد شبکهٔ برق روسیه[85] مطرح می سازد. هدف برنامه آن بود که ظرف ده یا پانزده سال شالودهٔ فنی تولید سوسیالیستی را بریزد. در سال ۱۹۲۱، کمیسیون دولتی برنامه (گوسپلان)[86] به منظور اطمینان براجرای این برنامه تشکیل شد. این کمیسیون بعداً سازمان مرکزی برنامه‌ریزی شوروی گردید. اما برنامه‌ریزی فقط از آغاز سال ۱۹۲۸ به صورت اصولی و مبتنی بر شیوه و قاعده درآمد.

نخستین برنامه که می بایستی در سال ۱۹۲۸ آغاز گردد، در عمل، در سال ۱۹۲۹ به مرحلهٔ اجرا گذاشته شد. پنج برنامهٔ پنج ساله، بدین شرح توسعهٔ اقتصادی شوروی را نشان می‌دهد: ۱۹۲۹–۱۹۳۲؛ ۱۹۳۳–۱۹۳۷؛ ۱۹۳۸–۱۹۴۰ (برنامه به سبب جنگ در سال ۱۹۴۱ نیمه کاره رها شد)؛ ۱۹۴۶–۱۹۵۰؛ ۱۹۵۱–۱۹۵۵.

ششمین برنامهٔ پنج ساله در سال ۱۹۵۶ آغاز گشت؛ اما در سپتامبر سال ۱۹۵۷، کمیتهٔ مرکزی حزب کمونیست و شورای وزیران تصمیم خود را چنین اعلام داشتند که برنامهٔ هفت سالهٔ ۱۹۵۹–۱۹۶۵ به جای برنامهٔ پنج سالهٔ ۱۹۵۶–۱۹۶۰ به مرحلهٔ اجرا در آید. این اقدام با اصلاحات سازمان اقتصادی شوروی در سال ۱۹۵۶ ارتباط پیدا می کرد، پیش از بررسی جنبه‌های مهم این برنامه، می کوشیم «عصر برنامه‌ها» را توصیف کنیم.

برنامه‌ریزی شوروی را طی این دوره فقط می توان در دورنمای توسعهٔ اقتصادکشوری که هنوز عقب مانده است تجسم و درك کرد. این برنامه‌ریزی بیشتر درپی صنعتی کردن سریع و افزایش ظرفیت دفاع اتحاد جماهیر شوروی است تا برقراری تعادل اقتصادی (مانند برنامه‌ریزیهای محدود نظام سرمایه‌داری). ما در اینجا، از تعصبهای سوسیالیست‌های غربی در مورد اقتصاد هماهنگ بهزیستی فارغ هستیم. کوشش در شاخه‌های استراتژیك تولید (به معنای اقتصادی و نظامی واژه) متمرکز می شود. اگر پیشرفتهای بسیار سریع در یك بخش محرك عدم تناسب در دیگر بخشهای اقتصاد پدید

---

83. Trotsky 84. Kamenef 85. GOELRO 86. Gosplan

آورد، چه اهمیتی دارد؛ بنابر اصطلاح پل باران[87] این «استراتژی پیشرویهای محلی همراه با تحکیم مواضع متصرفی» است. به علاوه، تجاوز از هدفهای برنامه اشتباه به شمار نمی آید، بلکه فضیلت و نفع ملی تلقی می گردد. برنامه‌ریزی شوروی، از همه جنبه‌ها، اساساً یك فن توسعهٔ اقتصادی محسوب می شود.

سه خصوصیت زیر توسعهٔ اقتصادی روسیهٔ شوروی را از سال ۱۹۲۹ تا سال ۱۹۵۶ مشخص می کند:

۱) تأکید اصولی بر اولویت توسعهٔ صنعت سنگین، به زیان صنعت کالاهای مصرفی شده است.

از سال ۱۹۲۸ تا سال ۱۹۵۶، سهم وسایل تولید (گروه الف) و کالاهای مصرفی (گروه ب) در تولید کل به صورت زیر تحول یافته است:

	۱۹۲۸	۱۹۴۰	۱۹۴۶	۱۹۵۶
گروه الف	۳۹/۵	۶۱/۲	۶۵/۹	۷۰/۸
گروه ب	۶۰/۵	۳۸/۸	۳۴/۱	۲۹/۲

(مأخذ:

(*Les progrès du pouvoir soviétique depuis 40 ans*, p. 29, Moscou, 1958.

۲) *کشاورزی*، پس از دورهٔ نپ از فراگرد *اشتراکی کردن* به منظور افزایش تولید کشاورزی و آزادکردن نیروی کار بر اثر استفاده از ماشین برای صنعت شهری پیروی می نماید. نظام کلخوزی باید در آینده و گام به گام نظام شهرکهای کشاورزی را برپا سازد. اما استالین، پیش از مرگ، «تفاوتهایی» را خاطرنشان می کند که باز هم میان صنعت و کشاورزی شوروی به جای می‌ماند: کشاورزی همچنان نقطهٔ ضعف اقتصاد شوروی خواهد بود.

۳) توسعهٔ اقتصادی، ازدید *جغرافیایی*، نه فقط به سوی غرب (که صنعت ابتدا در آنجا متمرکز شده بود)، بلکه به سمت مناطق آن سوی اورال، سیبری و آسیای مرکزی کشیده می شود.

جنگ، بهره گیری از مناطق شرقی را سرعت می بخشد. حدود پانزده میلیون نفر به همراه ماشینها جا به جا شدند. آسیای روسیه مورد بهره برداری قرار گرفت. مناطق بزرگ صنعتی در شرق اورال مانند مجتمع صنعتی اورال ـ کوزنتسك[88]، مراکز فولادسازی سیبری شرقی و ناحیه شط آمور پدید آمد. امروزه می توان تصور کرد که بیشتر از یك سوم تولید صنعتی شوروی از این مراکز آسیا به دست می آید.

ت) حکومت شوروی، از سال ۱۹۵۷، زیر نفوذ قوهٔ محرکهٔ خروشچف، به اصلاحات عمیق در روشهای برنامه‌ریزی و تصدی اقتصادی دست می‌زند. این

87. Paul Baran 88. Combinat Oural-Kouznetsk

اقدامات زمینهٔ پذیرش یك برنامه هفت ساله ۱۹۵۹-۱۹۶۵ را آماده می‌سازد.

شورای عالی اتحاد جماهیر شوروی پس از مباحثه وسیع در مورد پیشنهادهای خروشچف، که در ماه مارس ۱۹۵۷ منتشر شد، در تاریخ دهم ماه مه سال ۱۹۵۷ به *تجدید سازمان در تصدی صنعت و ساختمان* فرمان می‌دهد. این کار بدین منظور بوده که به تمرکز زیاده از حد تصمیمات در مسکو و به سوءِ استفاده‌های ناشی از تقسیم‌بندی اداری و سخت‌گیری وزرای صنعت پایان بدهد. بیست‌وشش وزارتخانهٔ صنعتی منحل گردید؛ چند وزارتخانه در سطح اتحاد شوروی، مانند صنایع شیمیایی، صنایع برق، وسایل حمل و نقل و دفاع از تغییر و تبدیل مصون ماند. یکصدوچهار سُونارخوز[89] یا شورای اقتصادی منطقه‌ای ایجاد شد و واحدهای تولید صنعتی و کارگاه ساختمانی، بجز صنایع محلی تابع مقامات شهرداری و تعاونیها و برخی از کارخانه‌های باقیمانده و وابسته به وزارتخانه‌ها را در سطح اتحاد شوروی در اختیار گرفت. سُونارخوزها تابع شورای وزیران جمهوریهای خودمختار می‌باشند و نقش آنها اساساً تصدی است و تحت نظارت گوسپلان‌های جمهوریها و گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی که اختیارات آن توسعه یافته و تقویت شده است (این سازمان جدید را در آینده مشروحاً بررسی خواهیم کرد) فعالیت می‌کنند.

در *قلمرو کشاورزی*، در سال ۱۹۵۸، تدابیر مهمی به شرح زیر به تصویب رسید: الغای مالیاتهای جنسی که از قطعه اراضی دهقانان کلخوزی گرفته می‌شد؛ واگذاری وسایل به کلخوزها که اکنون وسیلهٔ مراکز ماشین آلات و تراکتورها تصدی می‌گردد؛ لغو موارد تحویل اجباری کلخوزها به دولت.

پس از انصراف از برنامهٔ پنج ساله در سال ۱۹۵۷، *برنامهٔ هفت ساله* ۱۹۵۹-۱۹۶۵ تهیه و پیش‌بینی شد که تولید ناخالص صنایع سنگین ۹/۳٪ در سال و در صنایع سبك ۷/۳٪ و در کشاورزی ۷/۸٪ افزایش یابد.

سرمایه‌گذاریها می‌بایستی ۹۰٪ افزایش پیدا کند و درآمد سرانهٔ واقعی ۴۰٪ تا این هدف برنامهٔ هفت ساله تحقق پذیرد: «اطمینان به ادامهٔ توسعهٔ اقتصادی کشور و بهبود وضع زندگی مردم شوروی است که زمینه را آماده می‌سازد تا از مسابقه و رقابت صلح‌آمیز در برابر کشورهای سرمایه‌داری پیروزمند بیرون آید.»

برنامهٔ هفت‌ساله دورنمای بیست‌ساله را در بر می‌گیرد. در واقع، بیست‌ودومین کنگرهٔ حزب کمونیست در سال ۱۹۶۱ برنامهٔ تازه‌ای را تصویب کرد که هدف آن ایجاد شرایط لازم و ضروری برای تأسیس جامعهٔ اشتراکی است که در پایان این قرن پدیدار می‌شود.

بدین منظور، کارهایی که باید به انجام رسد در دو دهه به شرح زیر توزیع گردیده است:

ـــ در دههٔ ۱۹۶۱-۱۹۷۰، افزایش تولید باید امکان بدهد تا «به قدر کفایت» احتیاجات اساسی مردم تأمین گردد و شرایط کار بهبود پذیرد؛ تولید کل سرانه در سال ۱۹۷۰ باید از رقم مشابه در ایالات

89. Sovnarkhozes

متحده تجاوز نماید؛

ــ در دههٔ دوم ۱۹۷۱-۱۹۸۰، شالودهٔ مادی و فنی کمونیسم ریخته خواهد شد؛ کاربرد اصل «هر کس به اندازه احتیاجاتش» امکان‌پذیر می‌شود و شکلهای گوناگون مالکیت به قدر کفایت به یکدیگر نزدیك می‌گردد تا در نتیجه بتوان مالکیت ملی منحصر به فرد را برقرار کرد.

ث) با این همه، در پایان عصر خروشچفی، ابهاماتی بر اقتصاد شوروی سایه افکنده بود. کمیتهٔ مرکزی حزب کمونیست اتحاد جماهیر شوروی، بنابر گزارش آقای گاسیگین، اصلاحات دامنه‌داری در سپتامبر سال ۱۹۶۵ به عمل آورد.

مشخصات این اصلاحات به شرح زیر است:

ــ از یك سو، تغییر در ساختار دستگاه برنامه‌ریزی و مدیریت اقتصادی: شوراهای اقتصادی منطقه‌ای (سُونارخوزها)، شوراهای اقتصادی جمهوریها و شورای عالی اقتصادی منحل شد و وزارتخانه‌های صنایع که خروشچف در سال ۱۹۵۷ از میان برده بود جایگزین آنها گردید؛ با این وصف نظام نوین وزارتی بر آن است تا عنصر ناحیه‌ای را در دستگاه تهیهٔ مواد حفظ کند، به طوری که از سیاست خودبسندگی هر وزارتخانه اجتناب شود؛

ــ از سوی دیگر، افزایش حدود خودگردانی واحدهای تولیدی. اگرچه از این پس واحد تولیدی فقط یك کارفرما دارد و آن هم وزارت صنایع است که وظیفهٔ برنامه‌ریزی تولید و نظارت بر آن و تصمیم‌گیری دربارهٔ سیاست فنی و مسائل تدارك مواد و مسائل مالی، نیروی کار و دستمزدها را دارد، لیکن از استقلال بیشتری برخوردار است. واحدهای تولیدی، برنامهٔ بهره‌برداری خود را بر پایهٔ شاخصهای عینی و مقامات که مقامات عالیه معین کرده‌اند، تنظیم می‌کنند و ترتیب می‌دهند. روش «محرکهای اقتصادی» (نقش فزایندهٔ جایزه از محل سود)، واحدهای تولیدی را به افزایش تولید و بهبود کیفیت محصولات و به افزایش تنوع محصولات تشویق می‌نماید.

در این دورنمای تازه، قیمتها مفهوم مهم‌تری پیدا می‌کنند و اصلاحات در قیمتها به طرزی عملی خواهد شد که هزینه‌های تولید را بیشتر به حساب آورد.

بنابراین، به نظر می‌رسد که مسئولان اقتصاد شوروی، ضمن حفظ اصل بنیادی رهبری اقتصاد از یك مرکز، امروزه برتریِ به اصطلاح «اهرمهای اقتصادی» را بر روشهای اداری مشروح و خرده بینی در کارها دریافته‌اند.

چنان که بعداً خواهیم دید، کشاورزی نیز هدف اصلاحات عمیق قرار گرفته است.

در پایان اضافه می‌شود که از مشخصات برنامهٔ پنج سالهٔ ۱۹۶۶-۱۹۷۰، رعایت احتیاط است. هدفهای این برنامه نسبت به آنچه خروشچف معین کرده بود، کمتر جاه طلبانه می‌باشد. به علاوه، این برنامه بیشتر تأکید بر تولید کالاهای مصرفی دارد تا ساخت کالاهای تجهیزاتی. هدف این برنامه بیشتر تصحیح موارد عدم تعادل و جبران تأخیرات در پاره‌ای از بخشهاست تا دستیابی به مقدار بسیار زیاد تولید.

برنامهٔ ۱۹۷۱-۱۹۷۵ هیچ‌گونه تغییر بنیادی در ترتیب اولویتهایی که از چند سال پیش

تاکنون در اتحاد جماهیر شوروی در نظر گرفته شده است، پدید نمی‌آورد.

§ ۴. توسعهٔ اقتصادهای سوسیالیستی

پس از جنگ جهانی دوم، با الهام از نمونهٔ شوروی، تغییرات ژرف اقتصادی و اجتماعی در اروپای شرقی و آسیا به وجود آمد.

الف) *دموکراسی‌های توده‌ای*

پس از جنگ جهانی دوم، آلمان شرقی، چکسلواکی، لهستان، مجارستان، رومانی، بلغارستان، یوگسلاوی و آلبانی، روشهای شوروی را در برنامه‌ریزی و صنعتی‌کردن پذیرفتند. با این همه یوگسلاوی، از آغاز سال ۱۹۵۰، با حفظ مالکیت اشتراکی وسایل تولید، نظام جدید برنامه‌ریزی انعطاف‌پذیر و نامتمرکز را برپا کرد.

چهرهٔ اقتصادی اروپای شرقی بر اثر این اقدامات دگرگون شد. این منطقه که پیش از جنگ اساساً کشاورزی بود، از سال ۱۹۴۸ به بهای فداکاریهای بسیار مردم و به زیان کشاورزی جایگاه صنایع سنگین گردید.

کشورهای شرقی به نرخ بالای رشد متوسط سالانهٔ درآمد ملی (بیشتر از ۱۰٪) رسیدند و موفق شدند تا ازدور باطل رکود اقتصادی که تا آن زمان در آن گرفتار بودند به درآیند و به این ترتیب توانستند با افزایش جمعیت که تا آن موقع از آهنگ بهره گیری ازمنابع آنها تجاوز می کرد، مقابله نمایند. با این وصف، نتیجهٔ کلی در دو نقطهٔ مهم منفی است: یکی تولید کشاورزی به میزان ناچیزی افزایش یافته و دیگر، تولید کالاهای مصرفی همچنان به فراموشی سپرده شده است.

تنشهای سیاسی و اجتماعی ناشی از سیاست صنعتی کردن به هر قیمت، توضیح دهندهٔ وقایع وخامت‌باری است که سال ۱۹۵۶ در لهستان و به ویژه در مجارستان رخ داده است.

از آن پس، در کشورهای اروپای شرقی برای ارتقای سطح زندگی و ایجاد زمینهٔ مساعد برای افزایش تولید کشاورزی اقداماتی به عمل آمد.

طی سالهای اخیر، دموکراسی‌های توده ای نیز نظام تصدی اقتصادی خود را در جهتی نزدیك به اتحاد شوروی بهبود بخشیدند.

در پایان، خاطرنشان می‌شود که این کشورها می کوشند تا برنامه‌های خود را در درون شورای همیاری متقابل اقتصادی به نام کومکون (COMECON) هماهنگ سازند. این سازمان که در سال ۱۹۴۹ تأسیس گردیده، درست از آغاز سال ۱۹۵۶ به صورتی مؤثر شروع به کار کرده است. امروزه کار این سازمان، ازیك سو، درزمینهٔ همکاری در سطح بخشها و از سوی دیگر، درزمینهٔ ایجاد هماهنگی در مجموعهٔ برنامه‌های اقتصادی است.

ب) چین کمونیست

چین نیز از سال ۱۹۴۹ نظام اقتصادی اشتراکی و برنامه ای را پذیرفته و در راه توسعهٔ اقتصادی گام نهاده است. این رویداد شاید در دراز مدت، مهم‌ترین واقعهٔ تاریخ اقتصادی معاصر باشد.

حکومت مرکزی توده ای چین، از همان بدو تأسیس، چهرهٔ تازه ای به این کشور پهناور بخشیده، به

این ترتیب که هرچه به ملت داده است مردم یا تا آن زمان فقط اندکی از آن را می شناختند و یا هرگز چنین چیزی را به یاد نداشتند؛ مانند سازمان سیاسی و اداری کارآمد. نظام استبدادی ومتمرکز متکی بر قدرت مطلق حزب کمونیست چین در کشوریَ مستقر شد که در آن هرج و مرج و اختلافات استانی هرگز نتوانسته بود از میان برود و نفوذ خارجی در همهٔ زمینه‌ها بی‌دغدغهٔ خاطر و بدون حفظ ظاهر اعمال می گردید. چین به سرعت صاحب بودجه، نظام مالیاتی، پول واحد و یك نظام بانکی زیر حمایت بانك توده ای چین و تحت نظارت شدید دولت گردید.

حکومت جدید، نخست بدین صورت شالوده و استخوان بندی نظام اقتصادی اشتراکی و برنامه ای را ریخت و سپس هدفهای خود را معین نمود. صنعتی کردن، نیت اصلی نظام و برنامهٔ پنج ساله ابزار آن است. مائوتسه‌تونگ[90] طی سخنرانی خود در چهارمین جلسهٔ شورای مشورتی خلق اعلام کرد که لازم است «نه فقط نظریه‌های مارکس، انگلس، لنین و استالین، بلکه فن پیشرفتهٔ اتحاد جماهیر شوروی را نیز بیاموزیم».

از سال ۱۹۵۰ تاکنون می‌توان سه مرحله را در تحول سیاست چین تشخیص داد:

الف) نخستین مرحله «برنامهٔ سه ساله» است که هرگز صریحاً عنوان نگردید، ولی شماری از اقدامات مقدماتی را برای اجرای اولین برنامهٔ پنج ساله در برداشته است. قانون اراضی کشاورزی مورخ بیست‌وهشتم ژوئن ۱۹۵۰ منجر به مصادرهٔ ۸۰٪ از زمینها شد و به حذف اجاره بهایی که چون باری گران بر دوش دهقانانِ جزء سنگینی می کرد تحقق بخشید (میزان این اجاره بها به ۲۵ میلیون تن غله در سال تقویم می گردید) و موجب توزیع مجدد ۴۷ میلیون هکتار زمین شد. مع هذا، خانوار چینی فقط توانست قطعه‌زمینی به طور متوسط کوچك‌تر از یك هکتار را به دست آورد. واحدهای تولیدی صنعتی ملی گردید؛ امروزه ۸۰٪ از صنایع سنگین و ۴۰٪ از صنایع سبك به مالکیت دولت درآمده اند. در صنایع سبك، واحدهای تولیدی متعدد و مختلط و نیمه‌مختلط ایجاد شده است. انحصار دولتی بر بازرگانی داخلی و خارجی برقرار گشت: در سال ۱۹۵۲ سهم دولت در بازرگانی خارجی به ۹۰٪ رسید و سرانجام، طبقهٔ بورژوا به سود جنبش «پنج ضد»[91] به سختی آسیب دید، توضیح آنکه حزب کمونیست می‌خواست پنج جنایت بدین شرح را کیفر بدهد: عمل رایج رشوه، خرابکاری و کاربرد مصالح پست، گریز از مالیات، دزدی اموال دولت و سرقت اسرار اقتصادی.

ب) از اول ژانویهٔ ۱۹۵۳، مرحلهٔ دوم سیاست چین فرا می‌رسد: «برنامهٔ پنج ساله». صنایع سنگین بخش برتر در توسعه بود. این برنامه توزیع سرمایه گذاری کل را به گونهٔ زیر معین کرده است: صنعت: ۵۸/۲٪؛ حمل و نقل: ۱۹/۲٪؛ کشاورزی، جنگل و آبیاری: ۷/۶٪؛ فرهنگ، تعلیم و تربیت و تندرستی عمومی: ۷/۲٪؛ دیگر مصارف: ۸/۸٪. از مدتها پیش، منچوری سرشار از زغال، آهن و فلزات غیرآهنی، به وسیلهٔ ژاپنی‌ها تجهیز گردیده و امروزه ایالت شمال شرقی شده و از دیدگاه اقتصادی پیشرفته ترین مناطق است. آنشان[92] بزرگترین مرکز فولادریزی کشور را در اختیار دارد و از دید برنامه ناحیهٔ ممتازی به شمار می‌آید.

---

90. Mao-Tsé-Tung 91. Cinq Anti 92. Anshan

دولت، برای مقابله با نیاز بسیار به کاردان فنی، به تقلید از اتحاد جماهیر شوروی در مقیاس وسیع اقدام به تربیت شمار بسیاری متخصص، مهندس و دانشمند کرده است. بر اساس تقاضای وزارتخانه‌ها، دانشکده‌ها و انستیتوها برپا نموده و برنامه‌های آموزش را با برنامهٔ توسعهٔ کانها و کارخانه‌ها منطبق کرده است. کلیهٔ دیپلمه‌ها، بنا بر اولویت بخشهای کارهای بزرگ، بدون توجه به دوری این مناطق، به کار معین اختصاص یافته‌اند. به این ترتیب، برنامه‌ریزی اقتصادی بر سیاست بلندمدت توزیع نیروی کار اتکاء پیدا کرده است.

هدف صنعتی کردن به همراه اشتراکی نمودن کشاورزی این است که شکاف میان صنعت مترقی و کشاورزی مبتنی بر «اقتصاد انفرادی، پراکنده، رو به قهقرا و محافظه کار» پُر شود. تصمیم مورخ دهم ژانویهٔ سال ۱۹۵۳ کمیتهٔ مرکزی حزب کمونیست چین سه مرحله را در اشتراکی کردن معین کرده است: تشکیل دسته‌های موقتی کمك متقابل، سپس ایجاد تعاونیهای تولید کشاورزی و سرانجام استقرار مزارع اشتراکی دارای خصلت سوسیالیستی. نخستین برنامهٔ پنج ساله، ایجاد مزارع دولتی، تأسیس ایستگاههای کشاورزی ـ فنی و مراکز ابزار کشاورزی و تعاونیهای توزیع اعتبار را پیش بینی می کرد. به علاوه، کوشش ویژه در زمینهٔ آبیاری و دستیابی به اراضی جدید در سراسر کشور به عمل می آمد.

نتایج برنامهٔ پنج ساله نخست به منتهی درجه رضایت بخش بود. سرمایه‌گذاری در تجهیزات اساسی ۱۴٪ از هدفهای مورد پیش بینی برنامه تجاوز کرد. صنعت ۱۷٪ از هدفهای تولید خود فراتر رفت و ساخت کالاهای تجهیزاتی ۲۰۰٪ افزایش داشت.

برعکس، کشاورزی فقط برنامهٔ تولید را اجرا کرد. تولید حبوبات در سال ۱۹۵۷ به ۱۸۵ میلیون تن رسید (هدف برنامه‌ای ۱۹۱ میلیون تن بود).

پ) برنامهٔ پنج سالهٔ دوم برای دورهٔ زمانی ۱۹۵۸–۱۹۶۲ تهیه و تدوین گردید، وجه امتیاز آن تسریع حیرت‌آور در نرخ رشد است. هدف مورد نظر چین برابری با انگلستان و سبقت از آن طی پانزده سال بود. افزایش تصاعدی جمعیت (یك میلیارد چینی در سال ۱۹۸۰) علت عمدهٔ این «جهش به پیش» به شمار می آمد.

نظام کمون‌های توده جایگزین کلخوزها گشت. به این ترتیب، زندگی جمعی و اشتراکی جانشین زندگی خانوادگی می گردد و زنان دهقان را از خانه‌داری و مراقبت فرزندان آزاد می کند و امکان می‌دهد تا به تولید بپردازند. کلیهٔ اعضای کمون، انضباط حقیقی نظامی را رعایت می نمایند. شمارهٔ مدرسه برای تهیه و تأمین کارکنان مورد نیاز اقتصاد چین افزایش می‌یابد.

صنعتی‌کردن مناطق روستایی با ایجاد واحدهای تولیدی کوچك (کوره‌های بلند روستا، کارگاههای کوچك آهنگری، سیمان سازی، ریسندگی، قندسازی، آب‌جوسازی) تحریك شد. این واحدها تقریباً و منحصراً از منابع محلی تأمین مالی شدند و حتی‌الامکان بر کاردستی اتکاء داشتند و مصالح ساختمانیی را به کار می بردند که در همان محل به آسان ترین صورت به دست می آوردند (آجر، چوب، نی). سیاست صنعتی کردن روستا پا به پای طرح عظیم صنعتی کردن، به ویژه توسعهٔ پاره ای از صنایع اساسی و کلیدی مانند فولاد، ساختمان مکانیك، نفت و کود پیش می‌رفت.

هدفهای مورد پیش‌بینی برنامهٔ دوم ۱۹۵۸-۱۹۶۲ برای سال پایان، از همان آغاز سال ۱۹۵۹ وسیعاً تحقق یافت؛ اما این نتایج پرشکوه بیشتر به صورت آمار است تا واقعیت. از آغاز سال ۱۹۵۹ چنین به نظر آمد که توسعهٔ چین به دشواریها و تنشهای شدید ناشی از «جهش به پیش» برخورده است. به علاوه، بحران کشاورزی که در سال ۱۹۶۰ به کشور زیان رسانده بود، مقامات چینی را بر آن داشت تا از تندی و شدت سالهای پیشین بکاهند. این بحران فقط نتیجهٔ آفات طبیعی نبود، بلکه به ویژه، از اشتباهات در جریان «جهش به پیش» سرچشمه می‌گرفت. صنعتی کردن روستا و نظام کمون‌ها، کار در مزارع را دشوار یا دچار وقفه ساخت و موجب کاهش تولید کشاورزی گردید. کمون‌ها از نو سازمان یافتند و نقش کارکنان اداری و اتحادیه‌های تعاونی کشاورزی را به عهده گرفتند. این رویدادها ثابت کردند که توسعهٔ اقتصاد چین پیش از هرچیز بر پایهٔ کشاورزی قرار دارد که هم کالاهای مصرفی را تولید می‌کند و هم مواد اولیه برای ساخت محصولات صادراتی را فراهم می‌آورد و از این راه است که چین بهای تجهیزات صنعتی وارداتی را می‌پردازد.

*

* *

در آستانهٔ این بررسی تاریخی دیدیم که قدرتهای عمدهٔ اقتصادی در سواحل مدیترانه و سپس در کناره‌های اقیانوس اطلس پدید آمدند. اینك در پایان درمی‌یابیم که «مرکز ثقل اقتصادی» دنیای معاصر گرایش دارد تا به سوی اقیانوس آرام تغییر مکان بدهد. تیبور رمند[93] با فراست و تیزهوشی ذاتی خود این نکته را بدین‌گونه ابراز کرده است: «قدرت صنعتی امریکا متدرجاً از اقیانوس اطلس به سوی مناطق نزدیك به ساحل اقیانوس آرام انتقال می‌یابد؛ سهم سیبری در تولید شوروی به سرعت افزایش پیدا می‌کند. ژاپن، قدم به قدم، آزادی عمل خود را به دست می‌آورد؛ چین و منچوری به نوبهٔ خود آماده می‌شوند به سوی صنعتی‌شدن راه‌پیمایی اجباری بنمایند»[94].

اکنون، تعادل اقتصادی دنیا نه فقط به روابط میان کشورهای بزرگ صنعتی (ایالات متحده، کشورهای عضو جامعهٔ اقتصادی اروپا و ژاپن)، بلکه به مناسبات فزاینده میان کشورهای سرمایه‌داری غرب و ممالك سوسیالیستی اروپای شرقی در درون شورای همیاری متقابل اقتصادی نیز بستگی دارد. حال آنکه مسئلهٔ مناسبات میان کشورهای صنعتی و ممالك رو به توسعه در یك نظام جهانی با خصوصیت وابستگی متزاید عناصر متشکلهٔ آن به یکدیگر با اهمیتی بیش از پیش جلوه‌گر می‌شود.

93. Tibor Mende

94. *Regards sur l'histoire de demain*, p. 134.

فصل دوم

نتیجهٔ کلی و درسهایی از توسعهٔ اقتصادی جهان

خصوصیت تحول فعالیت اقتصادی از چندین قرن تاکنون همانا رشد منظم است. افزایش تولید ناشی از ترقی فنی و آمایشِ بیش از پیش مؤثر منابع انسانی و طبیعی، امکان داده است تا نیازمندیهای انسان در مقیاس بسیار دامنه‌دار برآورده شود و در عین حال از مقدار کوشش و زحمت بکاهد. این رشد همراه با ترقی بوده است.

اما این جنبهٔ مثبت ارزیابی تحول فعالیت اقتصادی نمی‌تواند این نکته را به فراموشی بسپارد که مزایای رشد و ترقی به صورتی برابر در دنیا پخش نشده است. بعضی از مناطق یا برخی از کشورها نتوانسته‌اند توسعه یابند و یا توسعهٔ نامکفی پیدا کرده‌اند. دنیا، پس از پایان جنگ جهانی دوم، متدرجاً بر مسائل توسعه نیافتگی آگاهی یافته و در پاره‌ای موارد سطوح توسعه میان آنها چنان دور و دراز است که گویی اعصار مختلف زندگی بشری در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. جدول زیر نمایشی است از نابرابریهای توسعه در دنیا، در آغاز «سالهای شصت».

به مناسبت این ارزیابی شایان اهمیت است عللی را که می‌توانند اختلاف در تحول را توضیح بدهند جست‌وجو نماییم و در پرتو تجربهٔ تاریخی، عوامل شرکت‌کننده و مؤثر در رشد و ترقی را نشان بذهیم.

نابرابریهای توسعه در جهان

ناحیه	جمعیت در سال ۱۹۶۲		محصول ناخالص داخلی در سال ۱۹۶۲		محصول ناخالص داخلی سرانه در سال ۱۹۶۲ (به دلار ۱۹۶۰)
	میلیون نفر	درصد	به میلیارد دلار در سال ۱۹۶۰	توزیع به درصد	
امریکای لاتین	۲۰۸		۶۷		۳۲۲
افریقا	۲۷۲		۲۹		۱۰۷
خاور دور	۸۴۰		۷۵		۸۹
آسیای غربی[1]	۵۳		۱۴		۲۷۲
دیگر کشورها	۶		۳		۴۳۰
جمع کشورهای رو به توسعه	۱۳۷۹	۶۷/۲	۱۸۸	۱۵/۶	۱۳۶
امریکای شمالی	۲۰۵		۵۸۴		۲۸۴۵
اروپای غربی	۳۴۳		۳۵۴		۱۰۳۳
دیگر کشورها[2]	۱۲۵		۷۷		۶۲۰
جمع کشورهای توسعه یافته[3]	۶۷۳	۳۲/۸	۱۰۱۵	۸۴/۴	۱۵۰۹
مجموعهٔ کشورهای دارای اقتصاد غیر برنامه‌ای	۲۰۵۲	۱۰۰	۱۲۰۳	۱۰۰	۵۸۶

(مأخذ: گزارش شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل متحد، دربارهٔ «گرایشهای اقتصادی دنیا» ماه مارس سال ۱۹۶۵.)

(۱) خاورمیانه، شامل قبرس و اسرائیل و به استثنای ترکیه و امارات متحدهٔ عربی. (۲) شامل ترکیه. (۳) استرالیا، ژاپن، زلاندنو و افریقای جنوبی.

قسمت اول ـ رشد و ترقیات اقتصادی در کشورهای توسعه یافته

الف) رشد *اقتصادی* می‌تواند، به اختصار، بر پایهٔ افزایش دو عنصر تعریف شود: یکی شمارهٔ نفوس و دیگری منابع موجود.

۱) افزایش جمعیت واقعیت اساسی دنیای نوین است. شمارهٔ نفوس جهان از حدود ۵۰۰ میلیون در سال ۱۶۵۰ به ۱۶۰۰ میلیون در سال ۱۹۰۰ و به تقریباً ۲۵۰۰ میلیون در سال ۱۹۵۰ رسیده و در سال ۱۹۶۱ به رقم سه میلیارد بالغ گردیده است.

تحول جمعیت کشورهای مهم و توسعه یافتهٔ دنیا به صورت زیر است (میلیون تن):

	سال ۱۶۵۰	۱۸۰۰	۱۸۵۰	۱۹۰۰	۱۹۶۰		
انگلستان	۶	۱۰	۲۱	۳۷	۵۱/۶	(۱۹۵۸)	
فرانسه	۱۶	۲۷	۳۵	۴۱	۴۶/۲	(۱۹۶۱)	
آلمان	۱۴	۲۰	۳۵	۵۴	۵۳	(۱۹۵۹)	
ایتالیا	۱۳	۱۷	۲۴	۳۲	۴۹/۲	(۱۹۵۹)	جمهوری فدرال آلمان
ایالات متحده امریکا	—	۵	۲۳	۷۵	۱۷۷/۷	(۱۹۵۸)	
اتحادجماهیرشوروی سوسیالیستی	—	—	—	۱۲۷	۲۰۸/۸	(۱۹۵۹)	

۲) رشد منابع موجود به موازات افزایش جمعیت انجام می‌گیرد.

شاخص مقدار کل تولید کشاورزی را نمی‌توان در دورهٔ طولانی دنبال کرد. با این همه، شاخص تولید کشاورزی برای فرانسه، و ایالات متحده به شرح زیر تهیه گردیده که نشانه‌هایی از تحول تولید این بخش است:

	فرانسه سالهای ۱۹۱۰-۱۹۱۳	ایالات متحده پایه ۱۰۰ است
۱۷۵۰-۱۷۹۰	۳۰	—
۱۸۶۰-۱۸۶۴	۸۰	—
۱۸۹۵-۱۸۹۹	۹۱	۳۳
۱۹۱۰-۱۹۱۳	۱۰۰	۱۰۰
۱۹۲۰-۱۹۲۴	۹۲	۱۰۹
۱۹۳۵-۱۹۳۹	۱۰۴	۱۲۰
۱۹۴۶	۸۷	۱۵۸

(مأخذ: *L'économie mondiale*, coll. «Que sais-je?» n°343, P.U.F., p.74)

مقدار تولید صنعتی، به نوبهٔ خود، در کشورهای متمدن از سال ۱۸۰۰ تا ۱۹۵۰ لااقل صدبرابر شده است فولك هیلگرت[1] تحول فعالیت کارخانه‌ای را بین سالهای ۱۸۷۰–۱۹۳۸ بررسی کرده و شاخصهای زیر را فراهم آورده است (سال ۱۹۱۳ پایه و ۱۰۰ است).

کشورها	۱۸۷۱–۱۸۷۵	۱۸۸۱–۱۸۸۵	۱۹۲۶–۱۹۲۹	۱۹۳۶–۱۹۳۸
فرانسه		۴۱	۱۳۱	۱۱۸
انگلستان	۴۹	۵۷	۹۳	۱۲۱
روسیه		۱۹	۱۳۵	۷۷۴
ایالات متحده	۱۵	۲۴	۱۶۴	۱۶۷
ژاپن			۲۹۰	۵۲۹
هند			۱۴۷	۲۳۰
تمام دنیا	۲۲	۳۰	۱۳۹	۱۸۵

(مأخذ: S.D.N., *Industrialisation et commerce extérieur.*)

۳) رشد منابع موجود همراه با بهبود بهره‌وری کار انسانی است.

الف) شاخص مقدار محصولات سرانه و سالانه در کشاورزی (سال ۱۹۳۹ پایه و ۱۰۰ است) در فرانسه و ایالات متحده امریکا به طرز زیر تحول پیدا می‌کند:

	فرانسه	ایالات متحده
۱۷۵۰–۱۸۰۰	۲۰	۱۵(?)
۱۹۱۰–۱۹۱۳	۷۵	۷۳
۱۹۳۵–۱۹۳۹	۱۰۰	۹۴
۱۹۴۸–۱۹۴۹	۹۰	۱۲۵

(مأخذ: Fourastié, *La civilisation de 1975*, p. 96)

ب) در باب صنایع کارخانه‌ای، بررسی بسیار مهم فبریکانت[2] دربارهٔ ایالات متحده

1. Folke Hilgerdt 2. S. Fabricant, *Employment in Manufacturing*, 1899-1939.

را در اختیار داریم.

در صنعت اتومبیل شمارهٔ ساعات کار لازم برای ساخت یك واحد محصول از سال ۱۹۰۹ تا ۱۹۳۷ از ۱۰۰ به ۸ و در کارخانه های دخانیات از ۱۰۰ به ۱۵ و در شیشه سازی از ۱۰۰ به ۱۲ و در ابریشم و الیاف مصنوعی از ۱۰۰ به ۱۳ و در تولید آهن از ۱۰۰ به ۲۵ کاهش پیدا کرده است.

با این وصف، میان کشورها تفاوتهایی به چشم می خورد. بدین قرار، شاخص بازده سرانه در صنایع کارخانه ای از سال ۱۹۰۰ تا سال ۱۹۴۹ در ایالات متحده از ۱۰۰ به ۲۱۰ و در فرانسه از ۱۰۰ به ۱۳۰ بالا می رود؛ در همین دوره شاخص بازده برای این کشورها برحسب ساعت به ترتیب از ۱۰۰ به ۲۷۰ و از ۱۰۰ به ۱۶۰ می رسد.

۴) همچنین، رشد همراه با کاهش زمان کار انسان است. انسان بالغ کمتر کار می کند: مثلا در ایالات متحده، شمارهٔ متوسط ساعات کار هفتگی که در مجموعهٔ صنایع انجام می گیرد از ۶۳ در سال ۱۸۵۰ به ۵۵/۳ در سال ۱۹۰۰ و از سال ۱۹۴۶ تاکنون به ۴۰ رسیده است. در فرانسه، این رقم از ۶۴/۵ در سال ۱۹۰۰ به ۴۵/۷ در سالهای ۱۹۳۰-۱۹۳۷ و به ۴۴ در سال ۱۹۴۹ پایین آمده است.

به علاوه، امروزه ما با ازدیاد تدریجی و قابل ملاحظهٔ سنین آموزش روبه‌رو هستیم.

ب) *ترقی اقتصادی* غالباً برحسب رشد منابع موجود همراه با نسبتی بیشتر از درصد افزایش جمعیت تعریف شده است.

این تعریف تنها بیان بسیار اجمالی از پدیده است. در این صورت، ترقی اقتصادی را میانگینهای معنی‌داری افاده می نمایند که بر اثر تحلیل ساختارهای مصرف و تولید تصحیح شده اند.

سه میانگین معنی‌دار به شرح زیر وجود دارد:

الف) درآمد ملی واقعی و متوسط سرانه: رابطه ای است میان درآمد کل (جمع کل دستمزدها، منافع و درآمدهای سرمایه) به قیمت ثابت و شمارهٔ کل نفوس یا افراد فعال.

بدین قرار، در ایالات متحده دفتر ملی پژوهش اقتصادی محاسبه کرده که این درآمد سرانه از ۲۱۵ دلار در دورهٔ زمانی ۱۸۶۹-۱۸۷۸ به ۵۷۲ دلار در سالهای ۱۹۲۹-۱۹۳۸ و به ۱۰۰۰ دلار در دورهٔ ۱۹۴۴-۱۹۴۵ رسیده است.

ب) محصول واقعی متوسط سرانه، یعنی رابطهٔ میان محصول ناخالص ملی و شمارهٔ کل نفوس یا افراد فعال.

پ) مصرف واقعی متوسط سرانه.

به عنوان مثال، دفتر ملی پژوهش اقتصادی برای ایالات متحده محاسبه کرده که مصرف سرانه از ۸۰ دلار پیرامون سال ۱۸۷۹ (۴۰ دلار برای خوراک، ۴۰ دلار برای کالاهای کارخانه‌ای) به ۲۳۰ دلار در سال ۱۹۳۹ (منجمله ۹۰ دلار برای خوراک و ۱۴۰ دلار برای کالاهای دیگر) رسیده است.

این میانگینها همچون شاخصهای معمولی ترقی اقتصادی به شمار می‌آیند. همچنین ضرورت دارد ساختارهای مصرف و تولید مورد توجه قرار گیرند:

الف) در زمینهٔ مصرف، ترقی اقتصادی را تغییرات ساختاری زیر مشخص می‌کند:

ــ از یك سو، هنگامی که درآمد رشد می‌نماید، هزینه‌های کمتر اساسی در بودجه‌های فردی یا خانوادگی اهمیت نسبتاً بیشتری پیدا می‌کند. به طور کلی، پیش از انقلاب صنعتی، ۸۵ تا ۹۰ درصد درآمد به خرید محصولات غذایی اختصاص می‌یافت و امروزه این وضع هنوز در چین و هند جریان دارد؛ برعکس، در اروپا و ایالات متحده، درآمد تخصیصی به خرید این محصولات از ۳۵ تا ۴۰ درصد تجاوز نمی‌نماید.

این گرایشهای کلی باید موشکافی گردد تا احتیاجات گروههای مختلف اجتماعی مورد نظر قرار گیرد، اما همواره ارزنده و معتبر است.

ــ از سوی دیگر، در درون هر نوع هزینه (خوراك، پوشاك، مسکن، مخارج متفرقه)، هنگامی که درآمد بالا می‌رود به «کالاهای غنی‌پسند» نسبت به «کالاهای فقیرپسند» اهمیت بیشتری داده می‌شود.

مثلا در فرانسه، «اغذیهٔ مردم فقیر» در سال ۱۸۳۰ بیشتر از سه‌چهارم هزینهٔ متوسط خوراك را نشان می‌داده است و اکنون فقط یك چهارم را نشان می‌دهد. لیکن، مصرف سرانه و سالانهٔ گندم ۴۰٪ و مصرف سیب‌زمینی از سال ۱۸۳۰ تا ۱۹۳۰ دوبرابر و مصرف شکر ده برابر می‌شود.

در اروپا، مصرف گوشت که در سال ۱۸۰۰ فقط چند کیلو بود، در سال ۱۹۴۴ به سالانه ۶۷ کیلو سرانه می‌رسد. در ایالات متحده، مصرف شکر از ۸ کیلوگرم در سال ۱۸۶۵ به ۴۰ کیلوگرم در سال ۱۹۱۵ و به ۵۰ کیلوگرم در سال ۱۹۴۰ افزایش می‌یابد.

ب) ترقی اقتصادی را در زمینهٔ ساختار تولید دو واقعیت اساسی مشخص می‌کند:

ــ ابتدا رشد سهم نسبی کالاها و خدمات به عنوان عناصر مؤثر و تعیین کنندهٔ ترقی در تولید به چشم می‌خورد.

در هر دوره، کالاهایی مسلط وجود دارد که با مرحلهٔ عالی‌تر تحول مطابقت می‌نماید: مانند نیروی برق، سیمان، فولاد، وسایل حمل‌ونقل و تجهیزات در نخستین دههٔ قرن بیستم.

ــ در وهلهٔ دوم، تغییر در طرز توزیع جمعیت فعال میان بخشهای گوناگون فعالیت اقتصادی دیده می‌شود.

کالین کلارک[۳] اقتصاددان، در کتاب معروف خود تحت عنوان *شرایط ترقی اقتصادی*[۴]، به ویژه، بر این نکته تأکید ورزیده و سه بخش را تشخیص داده که در آغاز چنین نامیده است:

ـ بخش اولیه که شامل کشاورزی، مراتع، جنگلها، ماهیگیری و شکار است؛
ـ بخش ثانوی که کانها، ساختمانها، صنعت و تولید نیروی برق را در برمی‌گیرد؛
ـ بخش ثالث که بازرگانی، حمل و نقل، خدمات و دیگر فعالیتهای اقتصادی را شامل می‌شود.

در چاپ سوم این کتاب که در سال ۱۹۵۷ انتشار یافته، کالین کلارک این نامگذاری را رها نموده و از بخشهای کشاورزی، صنعت و خدمات یاد کرده است.

ترقی اقتصادی را انتقال تدریجی جمعیت فعال از کشاورزی به بخشهای صنعت و خدمات مشخص می‌کند. کشاورزی به سرعت بسیار به مرحلهٔ بازده‌های نزولی وارد می‌شود و با شمارهٔ اندکی انسان و سرمایهٔ فراوان به حداکثر بهره‌وری خود می‌رسد. تشکیل سرمایه‌های جدید موجب انتقال نیروی کار به سوی بخش صنعت می‌گردد که بهره‌وری در آن بالاتر است. در اینجا، نخست صنایع کالاهای مصرفی و سپس صنایع کالاهای سرمایه‌ای ایجاد می‌شود و میان این دوگونه صنعت تعادلی برقرار می‌گردد. اما افزایش بهره‌وری و درآمد سرانه همراه با تغییر تقاضا در بازار است. هنگامی که استفاده از کالاهای بخش ثانوی به حداکثر برسد، مصرف از محصولات بخش ثانوی به سوی محصولات و خدمات بخش ثالث روی می‌آورد. برعکس، تقاضای محصولات و خدمات بخش ثالث بسیار پایدار است. به اصطلاح ژان فوراستیه[5] «گرسنگی فردی و گرسنگی جمعی نسبت به محصولات و خدمات بخش ثالث» وجود دارد.

چنین است تحولی که سر ویلیام پتی از آغاز سال ۱۶۹۱ اعلام می‌دارد و در همهٔ اقتصادهایی که توسعه می‌یابند، پدیدار می‌گردد.

مثالهای بسیار می‌توان دربارهٔ انتقال جمعیت فعال ارائه داد که به ویژه در ایالات متحده شایان توجه است.

به علاوه کالین کلارک گوشزد کرده است که کشورهای دارای درآمد سرانهٔ بالاتر آنهایی هستند که فعالیتها در بخش خدمات بیشترین سهم از جمعیت فعال را اشتغال می‌دهد.

---

3. Colin Clark 4. *The Conditions of Economic Progress* 5. Jean Fourastié

هرگاه گرایشهایی که کالین کلارك خاطرنشان ساخته است درخور ایراد نباشد، لااقل باید نظریه‌های موافق با این موضوع با قید احتیاط تلقی شوند.

ـ مقولهٔ بخش ثالث، یعنی خدمات یك رقم باقیمانده است، و پس از حذف آن دو دیگر به دست می‌آید و شامل گروههای قدیمی (خدمتکاران) و دیگرانی کاملا نوپا و تازه وارد است (افراد فنی و در عین حال روانشناس). این بخش «انبار پس‌ماندگان» است که در آن «تیمسار، استاد، رجل سیاسی، کشیش و ... » در کنار یکدیگر جای دارند (ویلی)[6]. از سوی دیگر، تا چه اندازه می‌توان پذیرفت که وسایط نقلیه جزءِ بخش ثالث است؟

ـ این حقیقت که درآمد متوسط گروه سوم بالاست، لزوماً این معنی را نمی‌دهد که بهره‌وری اینها زیاد است مثلا، ممکن است ظرفیت تخصیص این گروه مدیون نیرو و قدرت قراردادی آن باشد (وبلن[7] به سهم خود توانسته است نظریهٔ *طبقهٔ* مرفه را توسعه بدهد).

ـ توسعهٔ بخش ثالث نباید همیشه نشانهٔ ترقی تلقی گردد و هنگامی چنین است که از ترقی فنی نتیجه شود که این پدیده نیروی کار را از کشاورزی و صنعت آزاد می‌سازد.

با این همه، تحلیل ترقی اقتصادی را نمی‌توان تا به سطح بررسی میانگینها و ساختارهای تولید و مصرف پایین آورد. فرانسوا پرو بحق تأکید کرده است که این راهنماها *ترقیات* اقتصادی را در نظر می‌گیرند و نه ترقی اقتصادی را؛ ترقی اقتصادی بستگی به استعداد ایجاد و خلاقیت انسانها و انتشار ابداعاتی دارد که به سرعت با کمترین هزینهٔ اجتماعی و انسانی، در یك شبکه نهادهای اقتصادی در همهٔ جهات و جوانب انجام می‌گیرد. پیشرفتها از نظر کمّی، اگر با عناصر کیفی همراه نباشد، کفایت نمی‌کند تا یك جامعه را مترقی گرداند. عناصر کیفی شکفتگی همهٔ انسانهایی را آماده می‌سازد که این جامعه را بنا می‌نهند.

قسمت دوم ـ توسعه نیافتگی

تفاوت در آهنگ توسعه میان کشورهای گوناگون دنیا، نابرابری به ویژه دردناکی به وجود آورده است که مورد پذیرش قربانیان خود قرار نمی‌گیرد. در جهانی که در آرزوی وحدت است نمی‌توان گذاشت که این برخوردارترین از نعمات همچنان به حیات خود ادامه بدهند.

ضوابط مختلف زیر توسعه نیافتگی برخی از ملتها را نسبت به دیگران تشریح می‌کند:

---

6. D.Villey 7. Veblen

ـ ضعف درآمد ملی سرانه و سالانه؛
ـ تغذیهٔ نامکفی به معنای نوین اصطلاح، یعنی عدم کفایت جیرهٔ روزانه پایین‌تر از ۲۷۰۰-۲۸۰۰ کالری؛
ـ نرخ بالای مرگ و میر و خصوصاً نرخ بالای مرگ و میر کودکان؛
ـ نسبت وسیعی از جمعیت به صورت بیسواد و کم سواد؛
ـ سطح بسیار پایین شاخصهایی که بهترین نشانهٔ فعالیت اقتصادی نوین است، مانند تولید برق، مصرف نفت و فولاد، اهمیت شبکهٔ راه و راه‌آهن و غیره،
واقعیات دیگری از توسعه نیافتگی نیز ممکن است در ملتهای توسعه یافتهٔ کنونی دیده شود.

بررسیهای گوناگون، در فرانسه، نابرابری فعالیت اقتصادی و ثروت را به تقریب در دو سوی خط لوآر[8] یا لوهاور ـ بزانسون[9] نشان می‌دهد. میزان درآمد در بیست‌وپنج استان، پایین‌تر از ۴۰٪ میانگین ملی است. فعالیت اقتصادی در مناطق پاریس، لیون، مارسی، شمال و شرق گسترش می‌یابد و سطح زندگی بالا می‌رود، حال آنکه وضعیت در غرب، مرکز و جنوب غربی به وخامت می‌گراید و به این ترتیب، در مردم این نواحی احساس محرومیت و بی‌عدالتی ایجاد می‌کند.

در انگلستان، نواحی محروم و دچار انحطاط وجود دارد.

در ایالات متحده نیز نواحی نسبتاً توسعه نیافته دیده می‌شود. چنین است که در ناحیهٔ اُلدساوت[10]، درآمد متوسط سرانه در مجموع تقریباً نصف این رقم در کشور است.

بنابراین، مسئلهٔ توسعه، در حال حاضر، هم برای این نواحی و هم برای ملتها مطرح است. اما روشن است که این پدیده در مقیاس جهانی با شدت بسیار و خطر فراوان نمایان می‌شود؛ زیرا، رشد جمعیت در کشورهای توسعه نیافته نیز سریع‌تر است.

سیاستهایی که بخواهد توسعه را برانگیزد، باید بر اساس مختصات اساسی اقتصاد توسعه نیافته تهیه بشود.

الف) «اقتصادهایی که در اندیشهٔ آینده نیستند، نمی‌توانند از دور باطل فقر بدرآیند». در این گونه اقتصادها، سرمایه‌گذاری که می‌توانست رشد روزافزون به بار آورد، از یک سو به سبب کمبود پس‌انداز داخلی، ناشی از سطح پایین درآمد واقعی، و از سوی دیگر به علت فقدان فرصتهای سرمایه‌گذاری، براثر تقاضای ناچیز مصرف داخلی و نبود نیروی کار ماهر و ضعف زیربنای اقتصادی به مانع بر می‌خورد و از حرکت باز می‌ماند. پس‌انداز صاحبان درآمد بالا به مصارف تولیدی اختصاص نمی‌یابد، یا بیهوده

8. Loire 9. Le Havre-Besançon 10. Old South

اندوخته می شود و یا در خارجه به کار می افتد. سرانجام، روابط اقتصادی بین المللی، مبادلهٔ محصول و سرمایه در جهت تشدید فقر تدریجی کشورهای توسعه نیافته صورت می گیرد. به این ترتیب، فقر پدید آورندهٔ فقر بیشتر است.

ب) اینها، اقتصادهایی وابسته به مؤسسات بزرگ خارجی اند. مؤسسات خارجی منابع اقتصادی آنها را مورد بهره برداری قرار می‌دهند و بخش بزرگی از صادرات این اقتصادها را تأمین می نمایند؛ این اقتصادها به کشورهای خارجی وابسته‌اند و از اینها کالاهای صنعتی، خدمات و سرمایه به دست می آورند.

پ) اینها، اقتصادهای دوگانه و ناپیوسته‌اند، به این معنی که میان بخش ماقبل سرمایه‌داری یا باستانی از یك سو و بخش سرمایه‌داری تشکیل دهندهٔ آن (واردات)، از سوی دیگر، هیچ گونه ارتباط اقتصادی وجود ندارد. بخش اخیر در نتیجهٔ وابستگی به خارج زندگی می کند و دنبالهٔ آن به شمار می آید و در مجموعهٔ کشورها اثری از نیروی خلاق توسعه به جای نمی گذارد.

ت) در این گونه اقتصادها، نوع خاص بیکاری دارای خصلت ساختاری وجود دارد: نشانهٔ این پدیده اضافه اشتغال نیروی کار در کشاورزی و نیز عدم کفایت تجهیزات اساسی است که می تواند به صورتی فزاینده فرصتهای اشتغال پدید آورد.

ث) در این گونه اقتصادها «هزینه های انسانی»[11] زیر تأمین نمی گردد، یعنی:

- هزینه های خاص جلوگیری از مرگ و میر موجودات بشری؛
- هزینه هایی که برای همهٔ انسانها حداقل زندگی فیزیکی و روانی را امکان‌پذیر کند (مانند فعالیت برای پیشگیریهای بهداشتی، مراقبتهای پزشکی و کمکهای از کار افتادگی، پیری و بیکاری)؛
- هزینه هایی که به همهٔ انسانها زندگی با حداقل دانش و حداقل آسایش را ارزانی بدارد (مانند هزینه های آموزش ابتدایی، هزینه های اوقات فراغت مثل مرخصی و تعطیل با استفاده از حقوق).

به علاوه، اقتصادهای توسعه نیافته جوامع *توسعه نیافته* نیز هستند: بیشتر اوقات در فاصلهٔ اجتماعی اشرافیت زمیندار و گروه معدود رهبران از یك سو و توده های بینوا از سوی دیگر، گروههای اجتماعی متوسط یا واسطه وجود ندارد که بتوانند عاملان اقتصادی و سیاستهای کارآمد عرضه بکنند. نهادهای سیاسی در این گونه اقتصادها

---

۱۱. یادداشتی از فرانسواپرو دربارهٔ هزینه های انسان در: *Economie appliquée*, 1952

بی ثبات و یا نامناسب است. توسعهٔ ناچیز آموزش علت نارسایی سطح متوسط فکری است؛ کارگر متخصص بسیار کمیاب است. بنابراین، فعالیت اقتصادی، رئیس، کارمند و نیروی کار در اختیار ندارد. در کشورهای توسعه نیافته، مسائل توسعه فقط جنبهٔ اقتصادی نداشته، بلکه، به ویژه، صورت انسانی نیز پیدا کرده است.

مسئلهٔ دورهٔ کنونی این است که بدانیم اقتصادهای مترقی و ثروتمند تا چه اندازه در توسعهٔ اقتصادی کشورهای عقب‌مانده مشارکت می کنند و بدین منظور چه شیوه های فنی را مورد استفاده قرار می‌دهند.

تاکنون، کوششهای گوناگون به عمل آمده است. کشورهای اروپایی، همان قدرتهای مستعمراتی پیشین، در توسعهٔ کشورهایی مشارکت دارند که از لحاظ سیاسی بدانها وابسته اند یا در قلمرو نفوذشان باقی‌مانده اند (فرانسه، انگلیس). ایالات متحده، به ابتکار رئیس جمهور ترومن تصمیم گرفت تا در «برنامهٔ جدید و متهورانه» شرکت نماید و «مزایای ترقیات علمی و صنعتی را در خدمت بهبود و توسعهٔ نواحی عقب‌مانده بگذارد» (اصل چهار از پیام رئیس جمهور ترومن به کنگره در بیستم ژانویه ۱۹۴۹)؛ ایالات متحده هر سال برنامه‌های مهم کمك به کشورهای توسعه نیافته را به مرحلهٔ اجرا می گذارد.

نهادهای مالی بین المللی که زیر حمایت سازمان ملل (بانك بین‌المللی ترمیم و توسعه، شرکت بین‌المللی توسعه) کار می کنند یا سازمانهای بین المللی مانند سازمان همکاری و توسعهٔ اقتصادی (O.C.D.E.) که در سال ۱۹۶۰ جایگزین اتحادیهٔ اقتصادی اروپا (O.E.C.E.) شده است، مساعی خود را برای انگیزش توسعهٔ اقتصادی به کار می برند.

در سال ۱۹۷۴، گرچه کشورهای تولیدکننده و صادرکنندهٔ نفت منابع فراوانی برای تأمین مالی توسعهٔ خود در اختیار گرفتند و اگرچه بسیاری از کشورهای رو به توسعه (برزیل، مکزیك، ایران، الجزایر، نیجریه و اندونزی) در «خیز و جهش اقتصادی» موفقیت یافتند، اما نیمی دیگر به نام جهان سوم با جمعیت تقریبی ۱/۵ میلیارد انسان، به ویژه شبه قارهٔ هند، در فقر کامل باقی مانده است.

لیکن کمك خارجی، این کشورها را از این کوشش بی نیاز نمی دارد که توانایی برای توسعه را در خودشان جست‌وجو نمایند، به ویژه بجاست، برای بسیج مؤثر و کاربرد مناسب منابع خود، نظم ضروری و ثبات لازم را برقرار سازند. به علاوه، جد و جهد جمعی همهٔ کشورها برای بقای نوع بشر و تحقق «اقتصاد انسانی» به هیچ وجه زیاده نخواهد بود.

قسمت سوم ـ عوامل توسعه

بررسی تحول تاریخی فعالیت اقتصادی زمینه را آماده می کند تا عوامل برتر و

برجسته در این تحول و شرایط اساسی توسعهٔ اقتصادی نمودار شود. این بررسی، پیروزیهایی را که کشورهای توسعه یافتهٔ امروزی به دست آورده اند روشن می سازد و به همان اندازه علل ناکامیها و شکستها و عقب ماندگی کشورهای توسعه نیافتهٔ کنونی را توضیح می دهد.

اقتصاددانها *نیروهای محرکه* (ایکرمن)[12]، برانگیزندهٔ توسعه یا *میل به رشد جوامع* (روستو)[13] را تحلیل کرده اند و یا بر نقش اساسی *پویایی انسانی* (فرانسوا پرو) تأکید ورزیده اند. ما این پوییاییهای عمده، مانند پویایی جمعیت، پویایی ابتکار و ابداع، پویایی تسلط و پویایی گروههای اجتماعی را به سرعت بررسی می کنیم.

§ ۱. پویایی جمعیت

در میان محرکهای تلاش و کوشش که در برابر شخص اقتصادی ظاهر می گردد، فشار خانوادگی و احتیاج به تأمین معاش خانوار ازهمه نیرومندتر است. همین طور، هر جامعه در پدیدهٔ فشار جمعیت، مؤثرترین انگیزه را برای کار و تولید می یابد.

جمعیت شناسان و جامعه شناسان (دوپرئل، الفرد سووی[14]) ثابت می کنند که تمایز ملتهای پرجمعیت از ملتهای کم جمعیت، ملتهای جوان از ملتهای پیر، اغلب اوقات، به فرق میان ملتهای مترقی از لحاظ اقتصادی و ملتهای رو به قهقرا از حیث اقتصادی می رسد. مثالهای فراوان وجود دارد حاکی از اینکه کاهش شمارهٔ نفوس برای افراد به هیچ وجه نشانهٔ دورهٔ فرخنده و خجسته نیست، با آنکه اینان در قالب تنگ زندگی خود آسوده ترند. مهاجرت در دو قرن هفدهم و هجدهم، اسپانیا را ضعیف کرد؛ انحطاط اقتصادی ایرلند در قرن نوزدهم با کاهش نیمی از شمارهٔ نفوس آن (از ۸ میلیون در سال ۱۸۴۰ به ۴۲۶۰۰۰۰ در سال ۱۹۴۰) مقارن بوده است. فرانسه از سقوط نرخ تولد که از سال ۱۸۴۰ تا به امروز بدان دچار شده، رنج برده است. برعکس، هلند از تراکم سیصدنفر در کیلومتر مربع سود برده است. آلمان بُن از آغاز سال ۱۹۵۰ با وجود اضافه جمعیت و زیانهای گذشتهٔ نزدیك، درآمد ملی سال ۱۹۳۶ را بازمی یابد وحتی در فرانسه، بسط ناحیهٔ فقیر برتانی مثال جالبی به دست داده که از فراوانی جمعیت منفعت کرده و طی یك قرن از ناحیهٔ ثروتمند گاسکونی[15] پیش می افتد، سرزمینی که «نه آفتاب کم داشت و نه طبیعت... ولی در آن از بچه های معروف سرودخوان خبری نبود»[16]. در این مورد تناقضی وجود ندارد. تا آن زمان که جمعیت ثابت و بدون تغییر بماند، هر کس به سطح زندگی موجود قناعت می کند و رقابت بدون خشونت حکمفرماست؛ واحدهای تولیدی موجود نیازمندیهای مردم را برمی آورند. اما فشار جمعیت بر ترقی اثر می گذارد؛ لازم است واحدهای تولیدی موجود توسعه یابند؛ ابزار خود را نوسازی نمایند؛ واحدهای تولیدی تازه برپا گردد تا جنبش اقتصادی به سود

---

12. Akerman . 13. Rostow 14. Alfred Sauvy 15. Gascogne
16. Chombart de Lauwe, *Bretagne et pays de la Garonne*, Paris, 1946.

بهبود سطح زندگی پدید آید. به قول پگی اصل و نسب یك «ماجرا» است و «روحیهٔ ماجراجویی» را برمی انگیزد.

الف) نفوذ پویایی جمعیت

این نفوذ به چهار صورت نمودار می شود:

۱) ازدیاد تقاضا که موجب افزایش تولید می گردد. دکتر لوش[۱۷] جمعیت شناس آلمانی از این نظر دفاع کرده است که افزایش جمعیت روی تقاضای کالاهای تولیدی شدیدتر اثر می گذارد؛ زیرا، تقاضای مقدار کالاهای مصرفی بیشتر بر اساس قدرت خرید مردم تحت تأثیر شمارهٔ افراد مصرف کننده معین می گردد. برعکس، ورود افراد جدید به سن کار، تولید صنعت کالاهای تولیدی را تحریك می نماید. در سال ۱۹۳۷ لوش، ارزش تجهیزات ضروری برای هر کارگر را به ۲۰۰۰۰ مارك در برابر ۲۰۰۰ مارك افزایش کالاهای مصرفی تخمین می زد (بر اساس محصول متوسط هر کارگر تعیین شده است).

۲) سازمان مؤثر تولید، بر اثر تقسیم نیروی کار در مقیاس وسیع تر و تمرکز بیشتر نیروی کار؛

۳) کاهش بار هزینه های عمومی جامعه که روی جمعیت فعال فراوان تر سرشکن شده باشد؛

۴) تخفیف اختلافات و فواصل زمانی میان بخشهای اقتصادی که بر اثر توسعهٔ اقتصادی پدید آمده اند. الفرد سووی مجموعهٔ حرکت را با مد دریا می سنجد که در خط جدایی پیوسته دندانه هایی ایجاد می کند، اما این دندانه ها را ضمن پیشروی دائمی خود همتراز می سازد، حتی اگر این پیشروی با مقاومت امواج روبه رو شود. «راز اصلاحات در پیشرفت و ترقی عمومی است؛ اقتصاد مانند یك گروه که به خود اطمینان دارد می تواند به سرعت پیش برود؛ زیرا، نگرانی از طرز آرایش و رده بندی در مرحلهٔ دوم اهمیت قرار می گیرد.»

جدول بعد اقتباسی است از کتاب فولك هیلگرت[۱۸] و امکان می دهد تا رشته های پیوند موجود میان تحول جمعیتی و تحول اقتصادی مورد نظر قرار گیرد. این جدول درصدهای افزایش (+) یا کاهش (−) متوسط سالانهٔ تولیدات صنعتی [۱]، جمعیت [۲] و تولید صنعتی سرانه [۳] را برای یك سلسله از کشورها گرد آورده است.

بنابراین، در معنای بسیار وسیع است که باید این دستور را که غالباً از ژان بُدن[۱۹] نقل می شود، درك کرد: «ثروتی جز انسانها وجود ندارد.»

---

17. Lösch
18. Folke Hilgerdt, *Industrialisation et commerce extérieur*, S.D.N. 1943.
19. Jean Bodin

	۱۸۷۵–۱۸۷۱ ۱۸۸۵–۱۸۸۱	۱۸۸۵–۱۸۸۱ ۱۹۰۰–۱۸۹۶	۱۹۰۰–۱۸۹۶ ۱۹۱۳–۱۹۱۱	۱۹۱۳–۱۹۱۱ ۱۹۲۹–۱۹۲۶	۱۹۲۹–۱۹۲۶ ۱۹۳۸–۱۹۳۶
ایالات متحده:					
[۱]	+۵/۱	+۴/۲	+۵/۲	+۳/۸	+۰/۲
[۲]	+۲/۳	+۲/۱	+۱/۹	+۱/۵	+۰/۸
[۳]	+۲/۷	+۲/۱	+۳/۲	+۲/۳	−۰/۶
انگلیس:					
[۱]	+۱/۶	+۱/۸	+۱/۶	−۰/۰۶۳	+۲/۹
[۲]	+۱/۰	+۰/۹	+۰/۹	+۰/۴	+۰/۴
[۳]	+۰/۶	+۰/۹	+۰/۷	−۰/۴	+۲/۵
فرانسه:					
[۱]		+۲/۵	+۳/۵	+۲/۰	−۱/۰
[۲]		+۰/۱	+۰/۲	−۰/۱	+۰/۲
[۳]		+۲/۴	+۳/۳	+۲/۱	−۱/۱
بلژیک:					
[۱]		+۳/۰	+۳/۹	+۱/۹	−۱/۱
[۲]		+۱/۰	+۰/۹	+۰/۳	+۰/۴
[۳]		+۲/۰	+۲/۹	+۱/۵	−۱/۵
ژاپن					
[۱]			+۹/۰	+۷/۶	+۶/۶
[۲]			+۱/۲	+۱/۳	+۱/۶
[۳]			+۷/۷	+۶/۲	+۴/۹
کانادا:					
[۱]		+۴/۷	+۷/۵	+۳/۰	+۱/۱
[۲]		+۱/۱	+۲/۶	+۱/۸	+۱/۴
[۳]		+۳/۶	+۴/۸	+۱/۲	−۰/۳

ب) *اندیشهٔ اقتصادی و پویایی جمعیت*

اندیشهٔ اقتصادی از مسائلی که رابطهٔ میان جمعیت و وسایل معیشت مطرح کرده استنباطات گوناگون داشته است. در این مورد می‌توانیم سه مکتب فکری را تشخیص بدهیم؛ نخست جریان بدبینانه که مالتوس منشاءِ فکری آن است ودوم جریان موافق با افزایش جمعیت و سوم جریان بینابین و معتدل که می‌کوشد بهینهٔ جمعیت را تعریف کند.

۱) مالتوس، خطرات اضافه جمعیت را با شدت و حدت خاطر نشان ساخته است. اثر مشهور او به نام *مقاله‌ای در باب اصول* جمعیت (۱۷۹۸) طی سراسر قرن نوزدهم بر عقاید مربوط به جمعیت نافذ بوده است.

مالتوس، در محیطی در جریان دگرگونی کامل اقتصادی و در اوج افزایش جمعیت که در آن بحرانهای سخت پدیدار می‌شود، نوشته‌هایی علیه *قانون فقرا* به رشتهٔ نگارش در می‌آورد. این قانون حق دریافت کمك برای هر نیازمند و فقیر را برقرار می‌سازد، به شرط آنکه لااقل یك سال در حوزهٔ قلمرو کلیسا اقامت کرده باشد. مالتوس به عنوان واکنش در برابر یك گروه فیلسوف شیفتهٔ برابری که به دور ویلیام گادوین[20] نویسندهٔ *عدالت سیاسی*[21] گردآمده بودند قلم به دست می‌گیرد، مالتوس می‌نویسد: «این نوشتهٔ آقای گادوین انگیزه‌ای بود تا برای نوشتن قلم را به دست من بنهد...»

نظریهٔ مالتوس ساده است: هرگاه شمارهٔ جمعیت با هیچ مانعی متوقف نگردد، در هر دورهٔ زمانی مطابق تصاعد هندسی رشد می‌کند و هر بیست‌وپنج سال دوبرابر می‌شود، درصورتی که وسایل معاش هرگز نمی‌تواند سریع‌تر از تصاعد عددی افزایش یابد. موانع تباه سازنده (مانند فقر، جنگ، وبا و قحطی) و محظورات نفی‌کننده مانند حد *اخلاقی* یعنی امتناع از ازدواج و پارسایی، در برابر این گرایش جمعیت به مخالفت بر می‌خیزد. (لازم است یادآور شویم که بوترو[22] اصول مالتوس را برای نخستین بار در سال ۱۵۸۹ عرضه کرده است.)

مالتوس، بلافاصله پس از مسافرتی که او را از اسکاندیناوی به سویس و ساووا[23] کشانید، چاپ دوم کتاب خود را (۱۸۰۳) منتشر کرد. وی این بار می‌کوشد نظریات پیشین خود را به کمك آمارهای جمعیتی توجیه نماید.

تجسم شبح قحطی ، آن هم در دورانی که اقتصاد انگلستان توسعهٔ درخشانی را آغاز می‌کند ، برداشتی شگفت‌انگیز به نظر می‌رسد. شومپتر خاطرنشان می‌سازد که این برداشت بر اساس این واقعیت توجیه می‌شود که دنبالهٔ فراز و نشیبهای کوتاه مدت که از مشخصات عصر مالتوس است، گرایش بلندمدت اقتصاد انگلیس را در خود پنهان می‌دارد.

اصول جمعیت مالتوس را این رسالت است که پایهٔ کلاسیك های جزمی انگلیس را بسازد و بسیاری از عقاید درباره جمعیت را در قرن نوزدهم به صورتی کمابیش ابهام‌امیز الهام ببخشد.

مکتب مالتوس حدود یکصدوپنجاه سال بعد با نیروی خاصی در کتاب فوخت[24] تحت عنوان *راهی*

---

20. W.Godwin

21. *Justice politique* [*Enquiry concerning political justice*], 1793.

22. Botero 23. Savoie 24. Vogt

به سوی بقا[۲۵] از نو ظاهر می‌گردد. این اثر می‌خواهد ثابت کند که احتمال اندك می‌رود که دنیا از قحطیهای بزرگ بگریزد و باید جلوگیری از موالید و نظارت بر آن به فوریت تعمیم یابد. دلیل اصلی فوخت نارسایی وسایل معاش ناشی از تباهی و خرابی زمینهاست. در ایالات متحده یك سوم اراضی حیف و میل می‌شود؛ در آسیا ۲۵٪ زمینهای زیرکشت برای همیشه بارآوری خود را از دست داده است.

این نظریه چند سالی است که به سختی مورد انتقاد قرار گرفته، چنان که الفرد سووی توانسته است از «مسائل نادرست جمعیت جهانی» ناشی از طرز توزیع جمعیت میان ملتها یا قاره‌ها و جلوگیری از حرکات مهاجرتی سخن به میان آورد. به نظر وی، مسئلهٔ وسایل معاش جمعیت جهانی را می‌توان با افزایش تولید و بهبود در توزیع محصولات غذایی حل کرد.

امروزه، تحول جمعیت دنیا، هشدارهای بیشتری را ایجاب می‌کند. گزارش تازهٔ سازمان ملل متحد (*رشد آیندهٔ جمعیت دنیا*)[۲۶] برآورد کرده است که جمعیت دنیا از ۲/۷ میلیارد در سال ۱۹۶۵ به ۴ میلیارد در سال ۱۹۸۰ و به ۶ میلیارد در پایان قرن می‌رسد. ظرفیت جمعیت جهان را می‌توان به سبب ترقیات علم (نیروی هسته‌ای، نیروی خورشیدی) ترقی داد. برآورد این گزارش میان ۵ و ۱۶ میلیارد نفر تغییر می‌کند. اما حد جمعیت‌پذیری دنیا به سازمان اجتماعی نیز بستگی دارد: ممکن است این پرسش مطرح شود که آیا این سازمان می‌تواند به همان سرعت که شمارهٔ نفوس افزایش می‌یابد خود را تطبیق دهد. در کشورهای توسعه نیافته که میزان زاد و ولد زیاد است، نمی‌توان از مسئلهٔ محدودیت زاد و ولد چشم پوشید. سیاست چین و هند دلیلی بر این اعتقاد است.[۲۷]

۲) جریان فکری طرفداران افزایش جمعیت نیز منشاءِ قدیمی دارد. مرکانتیلیست‌ها عقیده دارند که ثروت انسانی یکی از سرچشمه‌های قدرت ملی است و بورلی[۲۸] نظر خود را در این گفته خلاصه می‌کند که «باید به ملتها تا بی‌نهایت زندگی بخشید و در قلمرو شاهی میلیونها طلا حفظ کرد».

در قرن هجدهم، مارکی میرابو در *دوست انسانها*[۲۹] یا *شرحی دربارهٔ جمعیت*[۳۰] از این نظر دفاع می‌کند که افزایش وسایل معیشت موجب ازدیاد جمعیت می‌شود و برعکس دکتر کنه بر این عقیده است که باید نخست ثروتها را چند برابر کرد، در این صورت جمعیت به شکل طبیعی افزایش می‌یابد.

گروه دیگر، به ویژه مارکس و پرودُن در برابر پیروان مالتوس در قرن نوزدهم قرار می‌گیرد. اما در نظریهٔ نوین «بلوغ اقتصادی» توضیح جالبی برضد[۳۱] جریان فکری طرفداران افزایش جمعیت دیده می‌شود. برخی از اقتصاددانان امریکایی به رهبری هنسن[۳۲] نکاتی را که کینز در سال ۱۹۳۷ در اُژنیکزریویو[۳۳] راجع به «نتایج اقتصادی جمعیت کاهش یابنده» ارائه کرده، بسط داده‌اند. این گروه به کمك سه عامل زیر رکود نظامهای سرمایه‌داری معاصر را توضیح داده‌اند:

ــ پیدایش «دنیای متناهی» یعنی محدودیت بسط جغرافیایی؛

25. *Road to Survival* 26. *The Future Growth of World population*, 1958.

۲۷. رجوع کنید به: A. Sauvy, *De Malthus à Mao Tsé-Tung*, 1958

28. Burleigh 29. *L'ami des hommes* 30. *Traité de la Population*

31. a contrario 32. A.Hansen 33. *Eugenics review*

ــ زوال و محو ابداعات بزرگ که استفادهٔ وسیع از سرمایه را امکان‌پذیر کند؛
ــ کاهش نرخ افزایش جمعیت: هنسن برای این واقعیت همان اهمیت «*انقلاب صنعتی*» را قائل است، زیرا عقیده دارد که تشکیل سرمایهٔ ناخالص تا سال ۱۹۱۴ ناشی از رشد جمعیت به نسبت ۶۰٪ در ایالات متحده و ۴۰٪ در اروپا بوده است.

نظریهٔ بلوغ اقتصادی، در مجموع، هر قدر در خور بحث و ایراد باشد، با این همه، دقت را به سوی نقش افزایش جمعیت در رشد اقتصادی معطوف می‌دارد. در اینجا به تأکید بر این نکته که فقط مورد علاقهٔ ماست اکتفا می کنیم:

لیکن، آیا باید افزایش نفوس را مرتباً تشویق کرد یا بهتر و مهم‌تر آن نیست که راهی در میان کم‌جمعیتی و اضافه جمعیت معین نمود؟ این اندیشهٔ بهینهٔ جمعیت است که به سومین جریان فکری اقتصاددانان الهام می بخشد.

۳) تصور بهینهٔ جمعیت، به نظر الفردسووی بیان این مثل دربارهٔ آمار اجتماعات انسانی است. بهترین کارها میانه‌روی است[۳۴]. نظریهٔ بهینهٔ جمعیت رابه‌ویژه کنان[۳۵] و ویکسل عرضه‌کرده‌اند؛آثار الفرد سووی، در حال حاضر، بهترین مشارکت عملی در تدوین این فکر به شمار می‌آید.

بهینهٔ جمعیت ممکن است از چند دیدگاه قدرت، وضع بهداشتی و حتی زیبایی تعریف شود. ضابطهٔ بهینهٔ جمعیت از دید اقتصادی حداکثر تولید (یا درآمد) سرانه است.

عناصری که برای تصریح این بهینه به کار می‌روند، می توانند به روش زیر تجزیه شوند:

الف) عناصری که بهینهٔ جمعیت را تعیین می نمایند، عبارتند از وضع فن؛ حجم منابع قابل استفاده و تجهیزات فنی؛ امکانات بازرگانی خارجی؛

ب) عناصری که ساختار بهینهٔ جمعیت را مشخص می کنند، عبارتند از ساختار سنی، یعنی روابط میان جمعیت فعال و جمعیت غیر فعال؛ نسبت میان مصرف کنندگان محض و تولیدکنندگان. لازم است ساختار شغلی جمعیت (اهمیت نسبی بخش اولیه، ثانوی و ثالث) و توزیع جغرافیایی جمعیت (بهینهٔ ملی و بهینهٔ ناحیه‌ای) به ساختار سنی افزوده شود؛

پ) عناصر پویایی که بهینه را در زمان تعیین می کنند، عبارتند از آهنگ رشد جمعیت؛ آهنگ ترقی فنی؛ نرخ رشد درآمد ملی.[۳۶]

لازم است به عقیدهٔ مارکسیست‌ها دربارهٔ جمعیت، مقام و اهمیت ویژه‌ای داده شود. مارکس از مدتها پیش در اثر خود به نام *تاریخ عقاید اقتصادی*[۳۷] به شدت بر استنباطات مالتوس تحت عنواز «ابتذال مطلق احساسات وی» تاخته و از این نظر دفاع کرده است که ازدیاد جمعیت می تواند جذب شود، به شرط آنکه طرز توزیع درآمدها تغییر پذیرد. در این دوران، جمعیت شناسان ملهم از مارکس

---

۳۴. خیرالامور اوسطها: in medio stat virtus

35. Cannan

۳۶. در این مورد رجوع کنید به: L.Buquet, *L'optimum de population*, P.U.F., 1955

37. *Histoire des doctrines économiques*

عقیده دارند که اتحاد شوروی طی سالهای آینده جمعیتی پیوسته رشد یابنده دارد؛ زیرا، نظام سوسیالیستی عللی را که موجب محدودیت و ایجاد مضیقه در زاد و ولد است از میان می برد. اینان، همچنین با تصویر جمعیت‌شناسان غرب مخالفت می‌ورزند. به موجب این نظر، کشورهای صنعتی پس از آنکه انقلاب اقتصادی موجب رشد شدید جمعیت بشود، متمایلند به یك مرحلهٔ ایست جمعیتی برسند.[۳۸]

مع‌هذا، این خوش بینی بنیادی به تازگی توسط پاره ای از واقعیات تکذیب شده است؛ چنان که در چین کمونیست، دولت از سال ۱۹۵۴ سیاست محدودیت موالید را به مرحلهٔ اجرا گذاشت، لیکن این سیاست را در سال ۱۹۵۹ «رسماً» رها کرد.

§ ۲. پویایی ابداع

الهام بخش‌ترین بررسی دربارهٔ این پویایی مدیون شومپتر است. سراسر اثر این اقتصاددان بزرگ پیرامون این مضمون دور می‌زند.

شومپتر از همان زمان که *نظریهٔ تحول اقتصادی*[۳۹] را آغاز می‌نماید، «ترکیبات جدید» عوامل تولید را که کارآفرین اقتصادی مورد استفاده قرار می‌دهد و رشد را تحریك می کند، تعریف می‌نماید و پنج نوع عمده ترکیب را بر می‌شمارد:

الف) ساخت کالای تازه برای مجموعه‌ای از مشتریانی که کارآفرین بدان روی می‌آورد؛

ب) پذیرش روش جدید تولید در صنعت یا بازرگانی؛

پ) تسخیر بازار فروش اقتصادی جدید؛

ت) تصرف منبع تازهٔ مواد اولیه؛

ث) استقرار سازمان جدید تولید.

شومپتر، اندکی بعد، در اثر خود به نام *دورهای کار و کسب*[۴۰] نشان می‌دهد چگونه رشد اقتصادی سرمایه‌داری با پیدایش خوشه‌هایی از ابداعات بزرگ یکی پس از دیگری بدین شرح تحقق پذیرفته است: ابداعات «انقلاب صنعتی» (ماشین بخار)؛ ابداعات سالهای ۱۸۴۰ (عصر بخار و فولاد، گسترش راه‌آهن و وسایل حمل و نقل، «*ساخت خطوط آهن در دنیا*»)، ابداعات سالهای ۱۹۰۰ (شیمی، اتومبیل، نیروی

---

۳۸. ر. ك.به:

P. George, *Introduction à l'étude géographique de la population du monde*, P.U.F., 1951.

39. *Théorie de l'évolution économique*

40. *Business Cycles*

رق). این نوآوریها مبتنی است بر ایجاد کارهای جدید تولید. ابداعات آثار خود را مدتی بس دراز (پنجاه تا شصت سال) بسط می دهد و تغییرات عمیق در زندگی اقتصادی و محیط فکری و اجتماعی به بار می آورد و موجب ابداعات کوچك تری می شود که بر وسعت دامنهٔ نفوذ نوآوریهای نخست می افزاید.

شومپتر ابداع را چنین تعریف می کند: «تغییر تاریخی و نابرگشتنی در طرز ساخت اشیاء» و می نویسد: «ابداعات تغییر در آن اعمال تولید است که نمی توانند به اجزاء تجزیه بشوند. هر قدر می خواهید بر شمارهٔ کالسکه ها بیفزایید، ولی هرگز راه آهن به دست نخواهید آورد»[41].

ابداع با اختراع فرق دارد و قلمرو بسیار وسیع تری را دربر می گیرد. اختراع هنگامی ابداع می شود که به شکل محصول یا فراگرد جدید یا اصلاح شده در قلمرو بازرگانی وارد گردد. به این ترتیب است که مصرف تازهٔ یك محصول قدیمی می تواند روی تحول صنعت بسی بیشتر از بازاری کردن یك اختراع تازه اثر بگذارد: «هرچند بیشترِ ابداعات ممکن است در گذشتهٔ بسیار نزدیك یا دور به پیروزی در عرصهٔ دانش نظری یا عملی مرتبط باشد، دربارهٔ بسیاری دیگر وضع چنین نیست. ابداع امکان پذیر است بدون آنکه پدیده ای به نام اختراع وجود داشته باشد»[42].

عمل پویایی ابداع تابع شرایطی به شرح زیر است:

۱) شرط نخست میل به ابداع است که به عوامل انسانی (روحیه اختراع، خصلت و جسارت رؤسای واحدهای تولیدی)، عوامل فنی و مالی (توسعهٔ پژوهش علمی و حجم منابع مختص این پژوهش) بستگی دارد. همچنین میل به ابداع، به دولت و نیز به مؤسسات بزرگ وابسته است که دفاتر تحقیق را توسعه می بخشند و مؤسسات جدید و واحدهای تولید قدیمی را که بدانند چگونه خود را تجدید و تبدیل نمایند، یکسان تشویق و تحریك می کنند.

۲) دومین سلسله شرایط با میل به پذیرش ابداع ارتباط دارد. مقصود قابلیت پذیرش محیط است که کما بیش در سرعت انتشار ابداع اثر می گذارد؛ بررسی پیشین ما دربارهٔ «انقلاب صنعتی» اهمیت محیط را نه فقط در زمینهٔ اقتصادی (وجود سرمایه های فراوان مالی) بلکه در زمینهٔ اجتماعی (وجود انواع اقتصادی و اجتماعی) و روانی (پیدایش و گسترش روحیهٔ علمی) نیز نشان می دهد.

فرانسه، از نیمهٔ دوم قرن نوزدهم، نمونهٔ روشنی از ضعف این دو میل را عرضه می دارد. انگلیس، به نوبهٔ خود، در فاصلهٔ سالهای ۱۹۲۰ و ۱۹۴۰ نمونهٔ کشوری است که ظرفیت اختراع آن دیرپاست، اما به قدر کفایت میل به تأمین مالی ابداع ندارد. کینز در *نظریه عمومی*، مسئولیت را به دوش «حرفه ای»های سرمایه گذاری می گذارد که بیشتر در اندیشهٔ اعمال نفوذ در سرمایه گذاریهای بسیار نقد و تغییرپذیرند تا آنکه زمینه را برای سرمایه گذاریهای دراز مدت آماده سازند.

---

41. The analysis of economic change, *Readings in Business Cycle Theory*, p.7.

42. *Business Cycles*, p.84.

آیا پویایی ابداع می‌تواند در دنیای معاصر به تحریك رشد اقتصادی ادامه بدهد؟ مکتب بلوغ اقتصادی به این پرسش پاسخ بدبینانه می‌گوید و عقیده دارد که کمتر محتمل است نظیر صنایعی که از قرن هجدهم تاکنون منشاءِ توسعهٔ اقتصادی بوده‌اند در آینده نیز صنایعی به همان میزان ثروتمند و غنی در موقعیت سرمایه‌گذاری پدید آیند.

در برابر این بدبینی کافی است دورنماهای جدیدی را قرار بدهیم که استفاده از صنایع نیروی اتمی (که انگلیس و فرانسه ابتکار را به دست گرفته‌اند) و «خودکاری» عرضه می‌دارند. خودکاری مدتی است در ایالات متحده آغاز گردیده است و در آن ظهور «انقلاب صنعتی جدید» دیده می‌شود.[۴۳]

§ ۳. پویایی تسلط

این مطلب در نوشته‌های فرانسوا پرو مطرح شده است. این اقتصاددان به تحلیل آثار اقتصادی نابرابری و جبر و ارائه روشی کلی‌تر یعنی نظریهٔ نفوذ نامتقارن در زندگی اقتصادی پرداخته است.

واحد اقتصادی مسلط آن است که روی دیگر واحدهای اقتصادی نفوذی یك جانبه، نابرگشتنی یا فقط جزئاً برگشتنی اعمال می‌کند و منشاءِ آن سه علت است:

الف) ابعاد واحد که امکان می‌دهد تا مشارکت مهمی در فعالیت کلی اقتصادی داشته باشد؛

ب) قدرت چانه‌زنی که امکان می‌دهد تا شرکای خود را با وسایل بازار یا وسایل بیرون از بازار در برابر ارادهٔ خود وادار به تسلیم نماید؛

پ) نوع فعالیتهایی که واحد اقتصادی مسلط انجام می‌دهد و آن را ناظر بر بخشهای اساسی و اصلی فعالیت اقتصادی می‌گرداند.

واحد اقتصادی مسلط می‌تواند ساده یا مرکب باشد:

۱) بنگاه بزرگ سرمایه‌داری تأثیری قاطع بر رقبا و همسایه‌های خود می‌گذارد و پیرامون خود را تغییر می‌دهد و یك استراتژی اقتصادی با بُرد زیاد را دارد و اقتصاد را با سیاست درهم می‌آمیزد. در این مورد واحدهای کروپ[۴۴] در رور یا واحد میشلن[۴۵] در فرانسه به ذهن متبادر می‌شوند؛ قدرت کمپانی نفت انگلیس و ایران[۴۶] و مشاجرات آن با دولت ایران یا روشهای نفوذ و دفاع کمپانی متحده میوه[۴۷] در امریکای مرکزی و در منطقهٔ کارائیب قابل ذکر است.

۲) درمیان واحدهای مرکب به شهرها (مانند شهرهای ایتالیایی قرون وسطی)، حوزه‌های صنعتی

---

۴۳. رجوع کنید به مقاله‌ای که مجلهٔ *Fortune* در اکتبر سال ۱۹۵۴ به «قدرت فزایندهٔ ترقی فنی» در ایالات متحده تخصیص داده است.

44. Krupp

45. Michelin

46. Anglo-Iranian Oil Company

47. United Fruit Company

(رور)، مراکز مالی (مثلا لندن)، ملتها (انگلیس در قرن نوزدهم و ایالات متحدهٔ امروزی) برمی خوریم.

واحد اقتصادی مسلط همچون قطب رشد یا توسعه جلوه گر می شود. این قطب گروهی از فعالیتهای سازمان یافته را دربر می گیرد که بر شمارهٔ زیاد دیگری فرمانروایی می کند و نقش محرك را دارد؛ میان واحدهای اقتصادی همبستگی و همکاری و وابستگیهای شدیداً نامتقارن ایجاد می نماید؛ محدوده و مختصات رقابت را مشخص و معین می کند؛ عمل قطب به عمل مقامات عمومی ارتباط بسیار دارد: این مقامات زمینهٔ رشد قطب را آماده می سازند و در مقابل قطب عامل قدرت آنهاست. قطب داو مبارزهٔ میان قدرتهای اقتصادی و سیاسی است: مبارزه گهگاه تندوتیز، همواره پنهانی است و هرگز پایان نمی پذیرد.

قطبهای صنعتی، قطبهای مالی، بنادر بزرگ، مراکز استخراج مواد اولیه یا محصولات بسیار اساسی؛ قطبهای بازرگانی؛ گرههای جهانی عبور و مرور (سوئز ـ پاناما)؛ هر یك نیروی ملتها را تشکیل می دهد و امکان می دهد تا ملتهای واقعی از «ملتهای ظاهری» تشخیص داده شود.

تاریخ اقتصادی مثالهای فراوان از نقش پویایی تسلط عرضه می دارد، مثلا در باب سرمایه داری، فرانسوا پرو خاطرنشان می سازد که «در طول قرنها چهار نیروی محرك و ماجرای دورودراز و هیجان انگیز همانا شخصیتهای مسلط، خانواده های مسلط، مراکز مسلط، تلاقی بسیار درهم سلطه های سیاسی و سلطه های اقتصادی است».

هرگاه موضوع رشد اقتصادی شوروی باشد، نیازی نیست دربارهٔ نقش برنامه ریزی آمرانه و جبری که رؤسای اقتصادی بر ملت اعمال کرده است، آن هم در کشوری که به طور نسبی سنتهای آزاد وجود ندارد، تأکید به عمل آید.

از دیدگاه رشد و ترقی اقتصادی، واحد اقتصادی مسلط می تواند اثر کشش یا اثر بازدارنده اعمال نماید. دقیق تر آنکه در حالت نخست، واحد اقتصادی مسلط شیوه های کهنه را به دور می افکند، نوآوریهای فنی و اقتصادی را رواج می دهد و هنگامی که نتواند به شکلی اصولی به این کارها دست بزند، تقلیدکنندگان را برمی انگیزد تا مزایای این ابداعات را نشر بدهند. در حالت دوم، واحد مسلط قدرت خود را برای حفظ واحدهای زیر تسلط در وضع رکودی که برای توسعهٔ خودش سودمند بداند به کار می برد.

چنان که فرانسوا پرو یادآور می شود، «رشد اقتصاد جهانی، ترقی اقتصاد جهانی، تا به امروز، در نابرابری و به وسیلهٔ نابرابری انجام گرفته است و دلایل قوی بر این باور وجود دارد که رشدها و ترقیات بعدی، دیگر به برابری بسیار بیشتر بستگی نخواهد داشت، بلکه به محو یا تصحیح نابرابریهای بی ثمر وابسته است».

§ ۴. پویایی گروههای اجتماعی

تاریخ نشان می دهد که در درون جوامع، گروههای اجتماعی به خاطر عمل خود منبع رشد و ترقی اقتصادی است.

تاریخ سرمایه‌داری، از قرن شانزدهم تاکنون، نقش بورژوازی را که مارکس و انگلس در *مانیفست کمونیست* ستایش کرده‌اند، چنین افشاء کرده است:

«بورژوازی طی دورهٔ تفوق طبقاتی خود که به زحمت به یك قرن می‌رسد، بر روی هم، وسایل تولیدیی انبوه‌تر و عظیم‌تر از سراسر دوران نسلهای پیشین، ایجاد کرده است. نیروهای رام شدهٔ طبیعی، ماشینیسم، کاربرد شیمی در صنعت و کشاورزی، دریانوردی به کمك نیروی بخار، راههای آهن، تلگراف برقی، قاره‌های سراسر به زیر کشت، رودخانه‌های قابل کشتیرانی، مردمی که تماماً از درون زمین جوشیده اند ــ کدام یك از قرون پیشین پیش بینی می کرد که نیروهای مولد این گونه در کار اجتماعی به خواب برود و بیکار بماند؟ بورژوازی هرجا به قدرت رسیده، کلیهٔ اوضاع خانخانی، پدرسالاری، عشقهای ساده، رشتهٔ پیوند پیچیده و متغیر خانخانی که فرد را با مافوق طبیعی خود متحد می کرد، ویران ساخته و این روابط را در کمال بیرحمی ازهم دریده و چیزی به جای نگذاشته است جز نفع و فقط همین و پرداخت نقدی بی عاطفه و تأثرناپذیر از انسان به انسان به جای ماند. فرجام نیك کار انقلابی بورژوازی در قلمرو اقتصادی همانا در انقلاب سیاسی است.»

طبقات متوسط یا واسطه‌ها که بورژوازی نمونه‌ای از آن است، برای توسعهٔ اقتصادی مهم‌ترین ابداعات اجتماعی را پدید می آورند. امروزه، این امر در کشورهای توسعه نیافته به خوبی مشهود است. در این کشورها، فقدان این گونه طبقات که صفات کارآفرینی و نوآوری در افراد آن وجود دارد، به نسبت زیاد، این ضرورت را توضیح می‌دهد که دولت می‌خواهد به صورت نوآور و پیشاهنگ درآید.

بر طبق بررسی اشپنگلر[48]، «ترقی اقتصادی به ویژه بستگی دارد: الف) به عده نسبی نوآورهای تخیل‌پرداز و پرحرارت و کارآفرینان حاضر در میان مردم؛ ب) به درجه‌ای که این اشخاص متخصص قدرت دارند تصمیم بگیرند و به مرحلهٔ اجرا بگذارند؛ پ) به درجه ای که این افراد ازمقررات قانونی و نهادی دست و پاگیر فارغ و آزاد هستند. در گذشته، این طرز توزیع برای کشورهایی که طبقهٔ متوسط نسبتاً قوی داشتند بسیار مناسب بوده است... در صورتی که کشورهای فاقد این طبقه، برای آنکه به قدر امکان جهت اقتصاد در فعالیت واحد تولیدی به دست آورند، به دولت وابسته بودند»[49].

وانگهی، طبقات متوسط پیوسته تجدید می شوند. بدین ترتیب دیده می شود که در جوامع صنعتی نوین، نقش «طبقهٔ متوسط جدید» (شومپتر) و «دولت سوم جدید» (فرانسوا پرو)، کارگران متخصص، کارمندان، کارکنان اداری، مهندسان، در زندگی اقتصادی و سیاسی این جوامع رشد یابنده است. این تحول با آنچه نمای مارکسیستی پیش بینی کرده است، تفاوت دارد و در جهت اختلاف اجتماعی فزاینده تحقق می پذیرد.

48. J.J.Spengler

49. *Proceedings of the American Philosophical Society*, Feb. 1951, p.22

شومپتر، قبلا در بررسی مختص *مانیفست کمونیست* (به مناسبت صدمین سال آن) چنین خاطرنشان کرده است: «فراگرد سرمایه‌داری طبقهٔ متوسط جدیدی را ایجاد می‌کند که مدام همهٔ فاصله‌ای که بورژوازی بزرگ مورد نظر اندیشهٔ مارکس را از توده‌های زحمتکش نیمه‌گرسنه جدا می‌کرده است، پر می‌کند و طبقهٔ خاصی را درمرز ثروتمندان بسیار و فقیران بسیار و غالباً دشمن هر دو تشکیل می‌دهد. درست بدان بنگرید: یك چنین نظامی لزوماً ترقی به سوی سوسیالیسم را نفی نمی‌کند، ولی می‌تواند ترقی به سوی سوسیالیسم را موافق مشی مارکسیستی و به علل مارکسیستی نفی نماید»[۵۰].

بررسی پویایی اقتصادی امکان می‌دهد تا نخستین دید کلی را دربارهٔ نیروهایی پیدا کنیم که تأثیر آنها سرچشمهٔ ترقی اقتصادی است. البته، شرایط عمل بنابر دوره‌ها و کشورها تغییر می‌کند. با این همه، توسعهٔ هر اقتصاد بر این نیروها استوار است. با تحریك این نیروها و حمایت از آنها و کمك به آنهاست که سیاستهای توسعه بیشترین احتمال را برای دستیابی به موفقیت دارا می‌باشد.

کتابشناسی

1) Histoire économique générale

On se reportera aux grands traités d'histoire générale. L'importance des problèmes économiques a été mise particulièrement en relief, par Henri PIRENNE *(Histoire générale de* GLOTZ, t. VIII : *La civilisation occidentale au Moyen Age)*, et par Jacques PIRENNE (*Les grands courants de l'histoire universelle*, Neuchâtel, Ed. de La Baconnière).

Il faut aussi signaler l'*Histoire générale des civilisations* (Presses Universitaires de France) et la *Cambridge Economic History of Europe*.

On connaît l'importance des travaux de Marc BLOCH, dont on lira en particulier *Les caractères originaux de l'histoire rurale française* et les essais d'histoire monétaire (notamment *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*, 1954).

Signalons deux ouvrages généraux, aisément accessibles :

J. MAILLET, *Histoire des faits économiques* (Payot, 1951).
H. HEATON, *Histoire économique de l'Europe* (Paris, A. Colin).

2) Sur l'histoire du capitalisme européen

H. PIRENNE, *Histoire économique de l'Occident médiéval* (Desclée de Brouwer).
R. H. TAWNEY, *La religion et l'essor du capitalisme* (Paris, Marcel Rivière).
Henri SÉE, *Les origines du capitalisme moderne* (A. Colin).
F. PERROUX, *Le capitalisme* (Presses Universitaires de France, 1958) et *L'Europe sans rivages* (Presses Universitaires de France, 1954).
W. SOMBART, *L'apogée du capitalisme*, Paris, 1932.

50. *Journal of Political Economy*, June 1949, p. 290.

P. MANTOUX, *La révolution industrielle au XVIII^e siècle* (Paris, 1905).
H. SÉE, *Histoire économique de la France* (Paris, 1935).
J. U. NEF, *La route de la guerre totale* (A. Colin, 1949).
— *La naissance de la civilisation industrielle et le monde contemporain* (A. Colin, 1954).
Tibor MENDE, *Regards sur l'histoire de demain* (Ed. du Seuil, 1954).

F. BRAUDEL, *Civilisation matérielle et capitalisme*, Paris, A. Colin, 1967.
C. MORAZÉ, *Les bourgeois conquérants* (A. Colin, 1957).
J.-M. JEANNENEY, *Forces et faiblesses de l'économie française* (2e éd.) (Paris, A. Colin, 1960).
Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, *Growth and Stagnation in the European Economy* (Genève, 1955).
Rapports de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (depuis 1949).
Rapports de l'Organisation européenne de Coopération économique (depuis 1950).

3) Sur les États-Unis

L. ROSENSTOCK-FRANCK, *Histoire économique et sociale des Etats-Unis.*
F. PERROUX, *L'Europe sans rivages*, Paris, Presses Universitaires de France.
S. KUZNETS, *National Income, a Summary of Findings* (New York, 1946).
— *National Product since 1869* (New York, 1946).
— Long-term changes in the National Income of the United States since 1870, dans *Income and Wealth of the U.S.* (Cambridge, 1952).
GALBRAITH, *Le capitalisme américain* (Paris, Médicis, 1955).
A. H. HANSEN, *The American Economy* (New York, 1957).

4) Sur l'Union Soviétique et les démocraties populaires

A. NOVE, *The Soviet Economy. Minerva Series* (Londres, 1961).
DOBB, *Soviet Economic development since 1917* (Londres, 1948).
BAYKOV, *The development of the Soviet Economic System* (Cambridge, 1946).
A. BERGSON, éd., *Soviet Economic Growth* (Row Petersen, 1953).
N. JASNY, *The Soviet Economy During the Plan Era* (Stanford University Press, 1951).
D. R. HODGMAN, *Soviet Industrial Production, 1928-1951* (Cambridge, Mass., 1955).
C. BETTELHEIM, *L'économie soviétique* (Paris, Sirey).
H. CHAMBRE, *Le marxisme en Union Soviétique* (Paris, Ed. du Seuil, 1955).
— *Union soviétique et développement économique* (Aubier-Montaigne, 1967).
OFFICE CENTRAL DE STATISTIQUE de l'U.R.S.S., *Les progrès du pouvoir soviétique depuis 40 ans* (Moscou, 1958).
J. MARCZEWSKI, *Croissance et planification des démocraties populaires* (Presses Universitaires de France, 1956).
N. SPULBER, *The Economics of Communist Eastern Europe* (New York, 1957).
T. MENDE, *La Chine et son ombre* (Paris, Ed. du Seuil, 1961).
T. J. HUGHES et D. E. T. LUARD, *The Economic Development of communist China, 1949-1960* (2e éd., 1962).

5) Sur la croissance et le progrès économique

F. PERROUX, *La théorie du progrès économique*, Cahiers de l'I.S.E.A., 1957.
Colin CLARK, *Conditions of Economic Progress* (3e éd.. 1957).

M. ABRAMOVITZ, *Economics of Growth* (in *Survey of Contemporary Economics*, vol. II).
W. A. LEWIS, *The Theory of Economic Growth* (1955).

W. ROSTOW, *The process of Economic Growth* (New York, 1952).
FOURASTIÉ, *Le grand espoir du XXe siècle* (Presses Universitaires de France, 1952).
— *Machinisme et bien-être* (1951).
— *La civilisation de 1975* (1953).
L. H. DUPRIEZ, éd., *Economic progress* (Louvain, Institut de Recherches économiques et sociale, 1955).
S. KUZNETS, *Modern Economic Growth*, Yale Univ. Press, 1966.

6) Sur le sous-développement

R. BARRE, *Le développement économique : analyse et politique*, Cahiers de l'I.S.E.A., 1958.
E. GANNAGÉ, *Economie du développement* (Paris, Presses Universitaires de France, 1962).
MEIER et BALDWIN, *Economic Development* (Wiley, 1957).
B. HIGGINS, *Economic Development* (Constable, 1959).
I.S.E.A., *Cahiers*, série F : Niveaux de développement et politiques de croissance.

7) Sur les dynamismes humains et la croissance

a) DYNAMISME DÉMOGRAPHIQUE

A. SAUVY, *Théorie générale de la population*, 2 vol. (Paris, Presses Universitaires de France).
L. CHEVALIER, *Démographie générale* (Paris, Dalloz).
P. FROMONT, *Démographie économique* (Payot, 1947).
B. THOMAS, *Migration and Economic Growth* (Londres, 1954).
M. REINHARD et A. ARMENGAUD, *Histoire générale de la population mondiale* (Paris, Ed. Montchrestien).

b) DYNAMISME DE L'INNOVATION

J. SCHUMPETER, *La théorie du développement économique* (Paris, 1932) avec une importante préface de F. Perroux.
— *Business Cycles* (1939).
— *Capitalisme, socialisme et démocratie* (Paris, Payot).
W. Rupert MACLAURIN, The sequence from invention to innovation and its relation to Economic Growth (*Quarterly Journal of Economics*, févr. 1953).
— The process of Technological Innovation, *American Economic Review*, mars 1950.
— Innovation and Capital Formation in some American Industries, dans *Capital Formation and Economic Growth* (Princeton University Press, 1955).
M. S. LILLEY, *Men, Machines and History* (Londres, 1948).
J. JEWKES, *The Sources of Invention* (Londres, 1958).

Sur la théorie de la maturité économique. l'Essai de Paul COULBOIS (*Economie contemporaine*, mars 1950).

c) DYNAMISME DE LA DOMINATION

F. PERROUX, Esquisse d'une théorie de l'économie dominante (*Economie appliquée*, nos 2-3, 1948).
— Note sur le dynamisme de la domination (*Economie appliquée*, 1950, no 2).
— L'Anglo-Iranian Company et les effets de domination (*Economie appliquée*, 1952).

d) DYNAMISME DES GROUPES SOCIAUX

J. LHOMME, *La grande bourgeoisie au pouvoir (1830-1860)* (Paris, Presses Universitaires de France, 1960).

Sur les aspects économiques et sociologiques des sociétés contemporaines, on consultera avec fruit R. ARON, *Dix-huit leçons sur la société industrielle* (Gallimard, coll. « Idées »).

عنوان سوم

فعالیت اقتصادی در محدودهٔ ملت

اکنون که مسیر تحول تاریخی فعالیت اقتصادی را ترسیم کرده‌ایم و از شرایط عمومی و امروزی حاکم بر این جریان در جهان دید کلی یافته‌ایم، بجاست به بررسی طرز کار اقتصاد بپردازیم.

بدین منظور، در محدودهٔ ملت جای می‌گیریم.

در واقع، در دوران کنونی، گروه ملی، در میان همهٔ گروههای اجتماعی، موقع ممتاز دارد و از زمانهای دور و در این دوره از تاریخ، شکل ملی از میان اشکال گوناگون اجتماعی مبارزه با کمیابی، متوافق‌ترین و کامل‌ترین به نظر می‌رسد.

اقتصاد ملی «آمیخته»ای است که اجزای مرکبهٔ آن پیوستگیهای خاصی را نشان می‌دهند و بین بخشهای گوناگون آن خواص مکملیت به صورتی ویژه وجود دارند. پول ملی این به هم پیوستگی را تقویت می‌کند، زیرا این عادت را ایجاد می‌نماید که واحد یکسان ارزشیابی مورد عمل قرار بگیرد.

گروه ملی تابع قدرت عالی‌تر تصمیم‌گیری یعنی دولت است که موافق اصطلاح ماکس وبر انحصارگر جبر مشروع و سازمان یافته است.

سرانجام، ملت «اصل معنوی» است؛ در رفتارهای آن توافق و تشابه اساسی و میان واکنشهای اعضای آن شباهتهای نسبی وجود دارد و این حالات وحدت عمیق به مجموعهٔ اقتصاد ملی می‌بخشد.

توسعهٔ کنونی شیوه‌های تحلیل مقادیر کلی و ملی (حسابداری ملی) و سیاستهای اقتصادی نیز گزینش محدودهٔ ملی را توجیه می‌کند و هدف علم اقتصاد روشن کردن این مطالب است.

فرانسوا پرو می‌نویسد، «تفسیر زندگی براساس اقلام بزرگ و مجموعه‌های وسیع، هر قدر خطرناک باشد و تصور کمیت کلی یا ملی اقتصادی هر اندازه در اصل مبهم به نظر آید، جهت توجه پژوهش کنونی است که خصوصیات تشکل و تبدیل «ثروت ملتها» را آشکار می‌نماید»[1].

در پایان، در این دوران که سخن از «سبقت‌گیری ملت» در میان است و مجموعه‌های بزرگ و

---

1. *Le capitalisme*, 3e éd, 1958, p.26

یکپارچهٔ اقتصادی به وجود می‌آیند؛ در عصری که تحول سیاست به صورت تشکل ملتهای جدید نمایان می‌شود، بررسی موشکافانهٔ اقتصاد ملی و اصول کارکرد و بخصوص روابط آن با اقتصادهای دیگر، سودمند می‌باشد.

برای درك بهتر فعالیت اقتصادی، در محدودهٔ ملت، مقدمتاً موضوعات زیر را بررسی می‌کنیم:

۱) عاملان فعالیت اقتصادی ملی؛
۲) شکلهایی که *سازمان* این فعالیت می‌گیرد؛
۳) روشهایی که تحلیل این فعالیت را امکان‌پذیر می‌سازد.

جزءِ نخست از عنوان سوم

عاملان فعالیت اقتصادی ملی

فراگرد اقتصادی تطبیق و تنظیم مقادیر اقتصادی بی نام و غیرشخصی نبوده و طرز کار آن به عاملان، به اشخاص اقتصادی[1]، به صاحبان قدرت واقعی تصرف اموال، به دارندگان روابط تولید و مبادله مربوط است.

شخص اقتصادی، چنان که ریچارد فن اشتریگل[2] شناسانده است، با شخص فیزیکی انطباق نمی یابد: برخی از اشخاص فیزیکی، مانند اطفال خردسال، قدرت تصرف اموال را ندارند؛ از سوی دیگر اشخاص حقوقی نیز وجود دارند که یك چنین قدرتی را به دست اشخاص فیزیکی به منزلهٔ آلت اجرا، اعمال می کنند.

شخص اقتصادی همیشه بر شخص حقوقی نیز منطبق نمی شود. چون قانون همیشه حق توزیع و تقسیم اموال را می شناسد و از آن حمایت می کند، به طور کلی، انطباق در مرحلهٔ عمل به وقوع می پیوندد؛ اما مواردی در زمینه های نظری و تاریخی نیز وجود دارند که این انطباق تحقق نمی پذیرد، مانند اتحادیهٔ بالفعل که قانون به رسمیت نشناخته باشد ولی قدرت واقعی تصرف اموال را اعمال نمایند.

شخص اقتصادی، فعال است؛ از روی قصد و اراده عمل می کند و تصمیماتی می گیرد تا برنامه هایی را که آماده کرده است به مرحلهٔ اجرا در بیاورد.

بنابراین، فراگرد فعالیت اقتصادی، مانند شبکه ای متشکل از برنامه ها و تصمیماتی جلوه گر می شود که فعالیت انواع گوناگون اشخاص اقتصادی را بیان می کند.

---

1. sujets économiques
2. Richard von Strigl

فصل نخست

انواع گوناگونِ اشخاص اقتصادی

تحلیل شخص اقتصادی در اندیشهٔ اقتصادی، تحول ساختار جوامع را دنبال کرده است. امروزه این تحلیل، طبقه‌بندی نظری اساسی از این اشخاص را برحسب واحدهای ساده و مرکب عرضه می‌دارد.

قسمت اول ـ تحول اندیشهٔ اقتصادی

در نوشته‌های مرکانتیلیست‌ها، خواه اسپانیایی یا انگلیسی و فرانسوی، شخص اقتصادی اصلی همانا دولت است. هدف مرکانتیلیسم ، چنان که هکشر[1] ثابت کرده، افزایش قدرت دولت، مجسم در وجود ملت است. وانگهی دولت همان شاه است؛ ثروت شاه با قدرت دولت تطبیق می کند. فرد، وسیله یا ابزار این ثروت و قدرت است. در دو قرن هجدهم و نوزدهم ما شاهد رستاخیز و طلوع فرد بوده ایم، در صورتی که اندیشهٔ اقتصاد در قرن بیستم نقش گروهها و دولت را جلوه گر می سازد.

§ ۱.فردگرایی در قرنهای هجدهم و نوزدهم

در این دوران فرد همانا شخص اقتصادی و یگانه موضوع مورد توجه اقتصاددانان است، زیرا تحت این عنوان مصرف یا پس‌انداز می کند، تولید و مبادله می نماید.

بر اثر مسابقه در فعالیتهای فردی چنان دنیای اقتصادیِ هماهنگی خلق می شود که *افسانهٔ زنبوران عسل* مندویل به وصف و شرح در می‌آورد[2]. تحلیل اقتصادی

---

1. Hecksher

۲. این افسانه که تاریخ نگارش آن به سال ۱۷۰۵ میلادی می رسد، به شوخی نمایش می دهد چگونه یك کندوی زنبور عسل،تا آن زمان شکوفان و پر رونق،پس از آنکه زنبوران تصمیم گرفتندبارساو باتقوی بشوند به مخاطره می افتد. بدین مضمون ، افسانه می خواهد نشان بدهد که جامعهٔ انسانی بر پایهٔ ←

کلاسیك‌های انگلیس در زمینهٔ فعالیت فردی متمرکز می‌شود. این فعالیت را سود شخصی هدایت می‌کند. فهاییون دربارهٔ فعالیت اقتصادی، نظریهٔ خود را بر اساس مراتب رجحان فردی می‌سازند. ملت، حتی در عرصهٔ بین‌المللی، به عنوان گروه مؤثر و عامل تعیین کننده در مبادلات منظور نشده است؛ بررسی روابط اقتصادی بین‌المللی فقط از دیدگاه روابط میان افراد درك می‌گردد: «بازرگانی فقط به این سبب بازرگانی است که مأمور گمرك آن را متوقف می‌کند.» (ایوگویو)[3]. تورگو[4]، به نوبهٔ خود، به خانم دولسپیناس[5] می‌نویسد: «هر کس فراموش نماید که دولتهای سیاسی جدا از یکدیگر وجود دارند و به گونه‌های متفاوت تشکیل شده‌اند، هرگز نمی‌تواند موضوعی از اقتصاد سیاسی را به خوبی تشریح کند.» و اما فن ویزر از این فکر پشتیبانی می‌نماید که عرضه و تقاضای کشورهای امریکا، انگلستان و آلمان وجود ندارد بلکه بحث فقط بر سر عرضه‌ها و تقاضاهای امریکایی‌ها، انگلیسی‌ها و آلمانی‌ها می‌باشد.

اندیشهٔ آزادی گرایی همراه با فردگرایی گسترش می‌یابد: مکتب اخیر درصدد است دخالت دولت را در فعالیتهای فردی اقتصادی به حداقل برساند. دولت انکار نمی‌شود، زیرا آزادی گرایی، هرج و مرج طلبی نیست؛ فقط مداخلات بی فایده در زمینهٔ افراد به کنار نهاده شده است. باستیا در اواسط قرن نوزدهم جایزهٔ یك میلیونی برای کسی اعلام می‌کند که بتواند تعریف مفهوم و قابل درکی از واژهٔ دولت بدهد. اگر این موضع‌گیری افراطی است، در مقابل، آزادی‌گرایی معتدل برای دولت فقط نقش ژاندارم و این وظیفه را می‌شناسد که نیازهای مشترك و عمومی (بهداشت، تندرستی، تعلیم و تربیت، دفاع ملی) را برآورد و هرگونه مشارکت دولت را در تولید و مبادلات محکوم می‌کند. کافی است دولت مانند «مدافع حقوق و مسئولیت حقوقی» رفتار نماید.

§ ۲. تحلیل نوین از گروهها و دولت

در اواخر قرن نوزدهم و در قرن بیستم دو جهت فردگرا و آزادی گرا در علم اقتصاد و در مرحلهٔ عمل به شکست می‌انجامد و خلاف آن ثابت می‌شود. توسعهٔ گروههای اجتماعی از یك سو، دخالت روزافزون دولت در زندگی اقتصادی از سوی دیگر، تحلیل

— سود شخصی، آن هم هر چه باشد، قرار دارد.

رجوع فرمایید به *نظریهٔ عمومی اشتغال، بهره و پول*، نوشتهٔ جان مینارد کینز، ترجمهٔ دکتر منوچهر فرهنگ، انتشارات مؤسسهٔ تحقیقات اقتصادی دانشگاه تهران، سال ۱۳۴۸، صفحات ۴۱۷-۴۱۹.ـم.

3 Yves Guyot 4. Turgot 5. de Lespinasse

اقتصادی را وارد می‌سازد تا عاملان تازه و فعال و نیرومند را به حساب آورد.

الف) *گروهها*

بخش بزرگی از اقتصاد نوین همانا اقتصاد گروهها می‌باشد.

منشاءِ گرایش به تشکیل گروههای متوافق و نیرومند در عوامل اقتصادی، فنی و روانی نهفته است.

توضیح آنکه مشارکت نخست یك روش مقاومت در برابر رأی دنیای کار و کسب و بازار دربارهٔ اقتصادی است که غالباً دستخوش نوسانات و موجد نگون‌بختی است. رشد و ترقی اقتصادی با تکانهای ناگهانی همراه است. گروهها «فرزندان بدبختی» می‌باشند و با حرکت غیرارادی دفاع و نگرانی از افزایش قدرت اقتصادی یا سیاسی و کارآیی در دخالت مطابقت دارند.

سپس، منشاءِ مشارکت در خصلت و جنبهٔ فنی تمدن جدید است. اندره سیگفرید در *روح ملتها*[6] خاطرنشان می‌کند: «فردگرایی، بیش از پیش خطای تاریخی به نظر می‌آید. در جامعه‌ای که پیرامون ماشین گرد می‌آید و مالکیت خصوصی در آن جز به دشواری زمینهٔ مناسب نمی‌یابد، به هیچ‌وجه نمی‌توان به تنهایی تولید کرد» (صفحه ۱۴). و نیز «باید پذیرفت که شرایط نوین تولید صنعتی مخالف ابتکارات فردی و آزادیهای شخصی است... اقدام به صورت پراکنده دیگر مطرح نیست: تودهٔ مردم جایگزین بی‌نظمی فردی می‌شود» (صفحه ۱۲).

سرانجام، گسترش گروهها ناشی از عوامل روانی است. جریان صنعتی شدن، در فرد احساس تعلق به یك جامعه یا یك جماعت را نابود کرده است. انسان که از «محیط طبیعی» بریده است، به گروه می‌پیوندد تا احساس مشارکت به دست آورد.

این گروهها در تمام بخشهای فعالیت اقتصادی تشکیل شده‌اند: کارگران در اتحادیه‌ها گرد آمده‌اند و از این سازمان به عنوان «قدرت چهارم» یا «قدرت حرفه‌ای» (ماکسیم لوروا)[7] یاد می‌شود، حال آنکه کارفرمایان را در برابر کارگران، اندکی دیرتر و با پیوستگی کمتر، گروه‌بندی کرده‌اند.

تولیدکنندگان، در مقیاس ملی و بین‌المللی، اتحادیه‌های نیرومند یا کارتلها را ایجاد نموده‌اند.

فردگرایی باطنی طبقات متوسط، کشاورزان، پیشه‌وران و واحدهای کوچك جای خود را به نیاز به مبارزهٔ مؤثرتر از طریق ایجاد گروه‌بندی برضد جریان پرولەتر شدن داده است.

شخص اقتصادی انفرادی، گاهی می‌خواهد وسیلهٔ این گروهها جذب شود؛

6. André Siegfried, *l'Ame des peuples.*
7. Maxime Leroy

دورنمای اقتصادی این فرد با افق دید رؤسای گروه انطباق پیدا می‌کند و بسا اوقات خود مختاری در تصمیم‌گیری را از دست می‌دهد.

در اغلب موارد، گروهها به صورت «دسته‌های قدرت سیاسی ـ اقتصادی» در می‌آیند (اشپنگلر)، که در محدودهٔ ساختار نهادی جامعه فقط روی روابط اقتصادی تأثیر نمی‌گذارند، بلکه برآنند تا این ساختار را تغییر بدهند و باز هم بر مزایای خود بیفزایند. نیروی گروهها بستگی به سه عنصر دارد: اهمیت مکفی عددی و توزیع اعضاء در بخشهای مهم و اساسی اقتصاد؛ آگاهی بر منافع و هدفهای ویژه، کارآیی سازمان آنها و وجود یك نظام ارتباطی سریع. بنابراین، تصمیمات اقتصادی، در مقیاس ملت، عمل میلیونها فرد نبوده، بلکه در اقلیتها، در سازمانهای رهبری کننده و مدیر متمرکز شده اند. اینان نیز به «بوروکراسی‌هایی» تغییر می‌یابند که تحت تأثیر رؤسای گروهها قرار می‌گیرند و تحریك می‌شوند. دولت خود را در محاصرهٔ این «گروههای فشار» می‌بیند و اینها به جاه‌طلبیهای صاحبان منافع خصوصی یا منافع «بخشهای» مختلف اقتصادی اهمیت افراطی می‌دهند؛ مجامع کم‌کم به «اتاق اصناف» مبدل می‌شوند. اِعمال قدرت سیاسی به صورت گفت‌وشنود یا کشمکش میان رؤسای گروههای سیاسی، اقتصادی یا اجتماعی در می‌آید.

ب) *دولت*

دولت به موازات توسعهٔ گروهها، مقام نخست را در زندگی اقتصادی احراز کرده است. به علاوه کافی نیست که این افزایش تازه در نقش دولت به ثبوت برسد، بلکه همچنین لازم است به این پرسش پاسخ داده شود که آیا نقش اقتصادی دولت همیشه در زندگی اقتصادی نمودار نمی‌شود و آیا آزادی‌گراییِ محض، که بعضی می‌پسندند آن را از خصوصیات قرن نوزدهم بدانند، فقط دیدی ذهنی و غیرواقعی یا تحریفی به سود تاریخ است؟

دولت، در هر زمان مالیات گرفته، یعنی مدارهای خصوصی جریانهای پول و کالاها و خدمات را تغییر داده است؛ دولت در هر زمان نظامهای گمرکی و قانون حمایت از نیروی کار را برقرار کرده است؛ دولت در هر زمان داوری را اعمال نموده است، زیرا دولت، بنا به تعریف و رسالتش، نمی‌تواند قواعد منافع عمومی و مصالح مشترك را نادیده انگارد.

دولت، حتی هنگامی که وانمود می‌کند که نسبت به زندگی اقتصادی بدون علاقه است، به دخالت مبادرت می‌ورزد، زیرا می‌گذارد که کار انجام بگیرد. (چنان که در مورد

گناه مصداق پیدا می‌کند، دخالت به صورت عمل است یا از طریق قصور و اهمال.) وانگهی، آیا دولت، اغلب اوقات، به نمایندگی از گروههای اجتماعی یا سیاسی آناً قدرت را اعمال نمی‌کند؟ دموکراسی آزادیخواه قرن نوزدهم، اصولاً «دموکراسی مالکان» بوده که مساوات را «به مثابه نابودی هرگونه نابرابری می‌داند بجز نابرابری ناشی از توزیع نابرابر ثروت»[8]. در این صورت آزادی‌گرایی نقابی است که در پشت آن منافع اقتصادیِ برتر و مسلط، از قدرت سیاسی برخوردار می‌شوند و این قدرت را برای هدفهای خاص خود مورد استفاده قرار می‌دهند.

از اینها گذشته، آیا می‌توان در سایهٔ مطالعات تاریخ، نقش فعال دولت را در رشد اقتصادها انکار کرد؟ سرمایه‌داری آزادیخواه نقطهٔ اتکایی در ارتش، نیروی دریایی و دیپلماسی ملتها یافته است. می‌دانیم که توسعهٔ بازرگانی و صنعتی در فرانسه اگر وسیلهٔ دولت تحریك نشده باشد، چگونه تشویق شده است[9]. همچنین می‌دانیم که توسعهٔ آلمان پس از سال ۱۸۷۰ مربوط به قوهٔ محرکهٔ دولت بوده است.

در کشورهایی که طبقات متوسط، یعنی طبقات تأمین کنندهٔ رشد در کشورهای اروپای غربی وجود نداشته‌اند، دولت به صورت نوآور و پیشاهنگ در آمده است. ژاپن در پایان قرن نوزدهم نمونه‌ای از این وضع است و روسیهٔ شوروی نمونهٔ تازه‌تری به شمار می‌آید.

اقتصادهای کم توسعه یافتهٔ امروزی این نکتهٔ بنتام را دربارهٔ روسیهٔ پطرکبیر مجسم می‌نمایند: «اگرچه صورت کارهای خود به خودی بکر و دست نخورده باقی مانده است، اما فهرست کارهای اجرایی روزانه بلند بالا و غنی می‌باشد».

در این دوران که آزادی‌گرایی قرن نوزدهم دیگر پیروزمند نیست، حتی اگر اقتصادهای تمام و کمال مشمول برنامه‌ریزی را به کنار بگذاریم، به این حقیقت پی می‌بریم که دخالت دولت در اقتصاد دامنه‌دار و به شکلهای گوناگون به شرح زیر می‌باشد:

الف) دولت «قواعد کار» اقتصادی را معین می‌کند (مثلاً، روش پیمانهای جمعی را مشخص می‌نماید؛ مدت قانونی کار را تثبیت می‌کند؛ مقررات مربوط به اتحادهای اقتصادی را تنظیم می‌نماید)؛

ب) دولت از طریق مالیات و هزینهٔ عمومی، نظارت بر نشر پول و توزیع اعتبار، به طور

8. E. Carr, *Les Conditions de la paix*, Genève, 1944, p.19

۹. رجوع کنید به:

Cl.Fohlen, «Bourgeoisie, liberté et intervention de l'Etat», *Revue économique*, mai 1956.

غیرمستقیم به دایرهٔ فعالیت اقتصادی وارد می‌شود؛
پ) دولت بخش بزرگی از سرمایه‌گذاریها را هماهنگ و تأمین مالی می‌کند؛
ت) دولت بخش عمومی تولید (واحدهای بهره‌برداری عمومی) را به کار می‌اندازد؛
ث) دولت نظارت غیرمستقیم یا مستقیم بر قیمتها و نرخ ارز را اعمال می‌نماید؛
ج) دولت توزیع مجدد درآمد ملی را انجام می‌دهد؛
چ) دولت مسئول حفظ اشتغال کامل و رشد اقتصاد می‌باشد.

در نتیجه، می‌توان گفت که دولت یك عامل اقتصادی است که با مشارکت اشخاص اقتصادی به صورت منفرد و گروهها اقدام می‌کند. اقتصادهای قرن بیستم، از این دیدگاه، صورت جمعی و مختلط دارند.

ایالات متحده به عنوان نمونهٔ عالی کشوری دارای آزادی کسب و کار شایان اهمیت است. مقام دولت در زندگی اقتصادی پیوسته بالا می‌رود. بررسی تازهٔ فبریکانت[10] اشارات زیر را در بردارد:
ـ سهم داراییهای دولت در سرمایهٔ ملی از ۷٪ در سال ۱۹۰۰ به ۲۰٪ در سال ۱۹۵۰ رسیده است؛
ـ نیروی کار در استخدام دولت از ۴٪ در سال ۱۹۰۰ به ۱۲/۵٪ در سال ۱۹۵۰ بالا رفته است؛
ـ پرداختهای انتقالی دولت ۱٪ به درآمد فردی در سال ۱۹۰۰ می‌افزوده و امروزه به ۶٪ افزایش یافته است.
ـ عدهٔ افراد مورد استفاده در دفاع ملی در سال ۱۹۵۰ چهارده برابر رقم نظیر در سال ۱۹۰۰ شده است. از سوی دیگر، به اثبات رسیده است که خرید کالاها و خدمات دولت فدرال که در سال ۱۹۲۹، ۱٪ محصول ناخالص ملی را نشان می‌داد، در سال ۱۹۵۴ به ۱۷٪ آن بالغ گردیده است.
به علاوه، در سال ۱۹۲۹ فلسفهٔ تازهٔ دولت اعلام و در سال ۱۹۴۶ قانون اشتغال[11] تدوین شده است. به موجب این قانون، دولت برای کاهش آثار نوسانات اقتصادی و حفظ توسعهٔ اقتصاد در «حداکثر اشتغال، تولید و قدرت خرید» خود را مسئول می‌داند.

بدین ترتیب، ملت در زمینهٔ اقتصادی، همچون مجموعه‌ای از افراد، خانوار، بنگاه و گروه جلوه‌گر می‌شود. دولت اینان را هماهنگ می‌سازد، داوری و هدایت می‌کند.

قسمت دوم ـ طبقه‌بندی نظری اشخاص اقتصادی

اشخاص اقتصادی را می‌توان در دو گروه گرد آورد:

الف) *واحدهای اقتصادی ساده یا اشخاص در مقیاس خُرد*

اینها واحدهای ابتدایی مصرف می‌باشند و از این قرارند: افراد، خانوارها و

10. Salomon Fabricant, *The trend of Government Activity in the U.S. since 1900*, National Bureau of Economic Research, 1953.
11. Employment Act

واحدهای ابتدایی تولید (بنگاهها).

فعالیت اقتصادی این واحدها از منشاءِ قدرت تصرف و تملك کالاها و خدمات بر می‌آید. شخص در مقیاس خُرد برنامهٔ فعالیت خود را تهیه و تنظیم می‌کند. این برنامه مقادیر منفرد یا کمیتها را در مقیاس خُرد، و ملك و دارایی شخصی را در بر می‌گیرد.

ب) *واحدهای اقتصادی مرکب یا اشخاص در مقیاس کلان*

این واحدها چندین منشاءِ قدرت و تصرف و تملك کالاهای (صنعت گروهی از بنگاهها و اتحادیهٔ گروهی از کارگران است) و چندین قدرت تصمیم‌گیرنده را در خود گرد می‌آورند: برنامه‌ها به صورتهای گوناگون و متضاد تهیه و تنظیم می‌گردد. این برنامه‌ها در قلمرو یکدیگر تداخل می‌نمایند ولی وسیلهٔ برنامهٔ برتر، مانند برنامهٔ دولت دربارهٔ ملت، متوافق می‌شوند.

از درون هر گروه قدرت تصمیم‌گیری یك نیروی تصمیم‌گیرندهٔ مسلط بیرون می‌آید که براساس مقادیر کلی اقدام می‌کند. مقادیر کلی در این واحدهای مرکب تشکیل می‌شوند.

در اینجا این پرسش مطرح است که آیا امروز یك چنین تحلیل در مورد خانوار و بنگاه اعتبار دارد. در هر خانوادهٔ خود رأی، برنامه‌های خانوار (مصرف و کسب درآمد) تابع قدرت تصمیم‌گیری رئیس خانوار است. هر عضو خانواده در برابر رشته‌های پیوندی که سست یا جزئاً تجزیه شده است، استقلال نسبی به دست می‌آورد. خانوادهٔ جدید، که در آن زن و شوهر و فرزندان غالباً در کنار یکدیگر ــ و حتی شاید قدری به حساب جیب خود ــ کار می‌کنند، با خانوادهٔ قرون گذشته فرق دارد. بنابراین، امروزه آیا می‌توان خانواده را همیشه به منزلهٔ یك واحد اقتصادی در مقیاس خُرد در نظر گرفت؟[۱۲]

همین طور، در مورد بنگاه نیز این نتیجه به دست آمده است که بنگاه نوین از دوایر گوناگون و قسمتهای مختلفی ترکیب می‌یابد که هر یك برای خود هدفها و مقاصدی دارد و می‌کوشد بدانها تقدم ببخشد.

ما، به سهم خویش، باور نداریم که خانوار یا بنگاه را بتوان با واحدهای مرکب همانند کرد. با وجود تغییراتی که تاکنون به وقوع پیوسته، سرانجام، یك رئیس خانوار یا یك رئیس بنگاه، یعنی یك قدرت

۱۲. این نکته توسط فرانسوا پرو تحت عنوان paternité et fraternité مورد توجه قرار گرفته است.
ر.ك.:

La famille chrétienne et le meurtre du père, *Critique*, juillet 1941, p. 626, n.8.

تصمیم‌گیری به جای مانده است که بدون آن نه خانواده موجودیت پیدا می‌کند و نه بنگاه. ما در اینجا تمایزی را از متخصصان حقوق عمومی اقتباس می‌کنیم و می‌گوییم هنگامی که یك مقام رسمی در موردی، در واپسین مرحله، ابراز عقیده می‌نماید حالت عدم تمرکز وجود دارد و نه عدم مرکزیت: در هر گروه متشکل از قدرتهای تصمیم‌گیری خود مختار یك قدرت تصمیم‌گیرندهٔ مسلط و برتر پدیدار می‌شود.

بنابراین، محیط اقتصادی اساساً نامتجانس است. تحلیل نوین اقتصادی اصل تجانس اشخاص اقتصادی را به دور می‌افکند. علم اقتصاد، در قرن نوزدهم، براساس این اصل بنا گردیده و افکار خود را در نمای *انسان اقتصادی* ابراز کرده است.

انسان اقتصادی موجود غیر فعال[13]، «انسان ماشینی، خودکار، آدمك مصنوعی خودکار است که به منظور اجرای یك سلسله اعمالی که در نظر است به دست او انجام گیرد، ساخته شده است» (نوگارو)[14]. این موجود، متأثر از نفع شخصی، فقط از عقل پیروی می‌کندو تحت تأثیر احتمالات ملی یا محلی قرار نمی‌گیرد: این موجود، اگر بیرون از زمان زندگی نکند، لااقل در زمان حال دائمی ادامهٔ حیات می‌دهد و فقط رفتار انطباقی دارد، یعنی اشارات بازار و قیمت را دنبال می‌کند و مقدار کالاها و خدماتی که می‌تواند خریداری نماید یا به فروش برساند توسط رفتار کلیهٔ *انسانهای اقتصادی* دیگر که اقران وی می‌باشند، معین شده‌اند. وبلن به *انسان اقتصادی* این سیمای معروف را داده است: «این انسان محاسبه‌کنندهٔ جامع لذتها و زحمتهاست، که مانند نوعی گلبول متجانس آرزوی خوشبختی می‌کند، تحت تأثیر محرکها این سو و آن سو می‌رود، این محرکها همه جا اورا هدایت می‌کنند، بی آنکه تغییر نامناسب در آن بدهند. این انسان نه گذشته دارد و نه آینده، بلکه یك واقعیت انسانی، منفرد، تغییرناپذیر و در تعادل پایدار است، مگر آنکه زیر ضربهٔ متقابل بعضی از نیروهای محرك قرار بگیرد و در جهات مختلف تغییر مکان بدهد. *انسان اقتصادی* خود را دردرون عناصر طبیعی جای می‌دهد و مرتباً پیرامون یك محور معنوی می‌چرخد تا مجموعهٔ این نیروها بر او سنگینی کند و خط منتجه را دنبال نماید. هنگامی که تأثیر این نیروها قطع گردد، *انسان اقتصادی* به حالت سکون و آرامش بازمی‌گردد و مانند زمان پیشین فقط یك گلبول ساده می‌باشد»[15].

انتقادهای فراوان و ناروا بر *انسان اقتصادی* وارد شده است. این نمونهٔ انسان واقعی، در قرن نوزدهم بدان میزان بارور بوده که امکان داده است تا علم اقتصاد از لحاظ علمی تشکیل گردد. این انسان فقط به منزلهٔ طرح مقدماتی است. اما «دقیقاً همین طرح مقدماتی به علم اقتصاد امکان می‌دهد تا مانند یك موجود مجهز به قوای عقلی و آمادگی بدنی خود را سرپا نگاه بدارد وراه برود. در تحول علم اقتصاد این واقعه یك ترقی است که با تحول زیست‌شناسی قابل مقایسه می‌باشد و گذار از حالت بی‌مهرگان را به مهره‌داران نشان می‌دهد»[16].

13. passif 14. B. Nogaro 15. *The Theory of Business Entreprise*, p.310.

16. Ch. Rist, *Histoire des doctrines économiques*, 7ᵉ éd., p. 587.

اقتصاد نوین به تحلیل نامتجانس محیط اقتصادی می‌پردازد و نه فقط میان واحدها در مقیاس خرد و واحدها در مقیاس کلان فرق می‌گذارد، بلکه تنوع افراطی در موضوعات اقتصادی را نیز باز می‌شناسد.

الف) این تنوع، نخست، ناشی از تفاوت در میزان معقولیت[17] است. آندره مارشال افراد را به صورتی شایسته و سودمند در سه گروه زیر آرایش می‌دهد:

- افراد به حد افراط معقول[18]، که برحسب شناخت قوانین اقتصادی و بنابر تجربهٔ خود انسانها و مکاشفه در آینده عمل می‌کنند؛
- افراد به حد تفریط معقول[19]، که متأثر از محیط، برده و اسیر افکار و روحیات محیط، تبلیغات بازرگانی و نشریات و تلقینات می‌باشند؛
- *انسانهای اقتصادی*، که از نفع شخصی و اصل صرفه‌جویی در نیروها (که باز هم در زمان و مکان به صور مختلف ارزش‌گذاری می‌شوند) پیروی می‌نمایند.

مکتب اطریشی نهاییون جدید کوشیده است تا بر دشواریهای ناشی از درجات مختلف معقولیت در تحلیل رفتار فردی غلبه کند و در نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی مفهوم «رفتار درست» و «استعمال درست» وسایل را به معنای تطبیق بهینهٔ وسایل بر هدفهای موردنظر بسط دهد، حال هدف هرچه می‌خواهد باشد و نظام تمایلات استعمال شخص با عناصر عقلایی و غیر عقلایی مطابقت بکند یا نکند. به عنوان مثال، عقیدهٔ ریچارد فن اشتریگل این است که هیچ گونه رشتهٔ ارتباطی میان اقتصاد سالم[20] و معقولیت وجود ندارد و غیرمعقولیت را به دو صورت در دستگاه توضیح خود وارد می‌سازد: یکی شناخت ناقص از وسایل و دیگری اشتباهی که در مقایسهٔ هدفها شده باشد.

ب) در مرحلهٔ دوم، این تنوع ناشی از تفاوت در «افق اقتصادی» است. اشخاص اقتصادی وسعت پیش‌بینی و ظرفیت تخیل و فضای اندیشهٔ یکسان ندارند؛

پ) و سرانجام، تنوع در اشخاص اقتصادی ناشی از نابرابری نیرو و نفوذ آنهاست: اشخاص اقتصادی با یکدیگر برابر نیستند. این اشخاص به سبب ابعاد اقتصادی، قدرت چانه‌زنی و مذاکره، نوع فعالیتی که انجام می‌دهند، بیش و کم مسلط یا زیر سلطه می‌باشند و مرکز قدرتها یا تابع قدرت دیگران می‌شوند.

تحلیل نوین اشخاص اقتصادی (واحدها در مقیاسهای خرد و کلان) قانون اعداد بزرگ را برای تشریح طرز کار اقتصاد بی‌اعتبار می‌کند. هنگامی که اجتماع *انسانهای اقتصادی* دارای ابعاد کوچکی بودند و در یکدیگر نفوذی نداشتند، ایجاد سازش میان

17. rationalité　18. ultra-rationnel　19. infra-rationnel

20. richtige wirtschaft

توقعات آزادی و اعتقادات جبری آسان می‌نمود (چنان که قبلا دیدیم، به این شرط که قانون اعداد بزرگ در اقتصاد قابل اجرا باشد).

واحدهای مختلف اقتصادی برنامه‌های نامتوافق خود را از روی قصد و اراده تهیه و تنظیم می‌نمایند، تصمیمات متضاد می‌گیرند و جریان زندگی اقتصادی به صورت «تداخل افقهای انسانی و تلاقی برنامه‌هایی» ظاهر می‌گردد « که انسانها آماده کرده‌اند، نه موافق شرح علم مکانیك و قانون انتقال فشار آب، مانند مجموعه‌ای از تغییر مکان اشیاءِ مادی»[۲۱].

اکنون لازم است به بررسی این برنامه‌ها و تصمیمها بپردازیم.

کتابشناسی

a) Sur le rôle de l'État et des groupes

Maurice BYÉ, Le pouvoir économique (*Semaine sociale de Lille*, 1949).
G. A. STEINER, *Government's Role in Economic Life* (Mac Graw Hill, 1953).
William ORTON, *The Economic Role of the State* (University of Chicago Press, 1950).
J. J. SPENGLER, Power Blocs and the formation and content of Economic Decisions (*American Economic Review*, mai 1950).
HERRING, Lobby (dans *Encyclopedia of the Social Sciences*).
R. Mac IVER, Pressure Groups *(Encyclopedia of the Social Sciences)*.
D. C. BLAISDELL, *Economic Power and Political Pressure* (Monograph Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 1941).
W. J. BAUMOL, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass., 1952).
Angelos ANGELOPOULOS, *Planisme et progrès social* (L.G.D.J., 1953).
U. PAPI, *Teoria della condotta economica dello Stato* (Milan, 1956).

On consultera avec profit l'intéressant petit livre *L'Etat*, de M. Jacques DONNEDIEU DE VABRES (Paris, Presses Universitaires de France, 1953).

La *Revue économique* a consacré un numéro spécial aux problèmes de l'intervention de l'Etat dans l'économie (1953, n° 2 : « Entre la planification et la Liberté »).

La revue *Esprit* a consacré un numéro spécial (juin 1953) aux rapports du pouvoir politique et du pouvoir économique.

Enfin une étude systématique du rôle des groupes et de l'Etat dans les divers domaines de l'économie des Etats-Unis se trouve dans *The American Economic Review* (mai 1954).

Voir également C. B. HOOVER, Institutional and Theoretical Implications of Economic Change, *The American Economic Review*, mars 1954.

21. F. Perroux, «Les macro-décisions», *Economie appliquée*, n°2, 1949.

b) Sur la classification des sujets économiques

F. PERROUX, Les macro-décisions, *Economie appliquée* (avril-juin 1949).
— *L'Europe sans rivages* (Paris, Presses Universitaires de France, 1954).
A. MARCHAL, *Méthode scientifique et science économique*. t. I (p. 49 et suiv.).
Jean MÉRIGOT, Autour de l'« Homo œconomicus », *Economie contemporaine* (mars-avril et mai-juin 1949).
— La nation dans la pensée économique, *Economie contemporaine*, juin-septembre 1950.
Jean VINCENS, La notion de ménage, *Revue économique*, mai 1957.

فصل دوم

برنامه‌ها و تصمیمات اشخاص اقتصادی

کلیهٔ وقایع اقتصادی موجب تصمیم‌گیری اشخاص اقتصادی می‌شود و این تصمیمات در شمار وقایع جدید ثبت می‌گردد. اعمال اقتصادی انسان از انگیزه‌هایی مایه می‌گیرند که در برنامهٔ معین عرضه می‌شوند.

اقتصاددانهای نوین مفهوم برنامه را در مرکز تمام کارهای نظری مدون خود جای داده اند. در واقع، به عنوان یك فرضیهٔ قابل قبول می‌توان پذیرفت که اشخاص اقتصادی اعمال خود را برنامه‌ریزی می‌کنند:

- هر مصرف کننده برنامه‌ای برای استفاده از درآمد خود تهیه می‌بیند که به موجب آن درآمد را میان مصرف یا پس‌انداز، یا میان انواع مختلف هزینه‌های مصرفی تقسیم می‌کند. این برنامه شاید فقط دقیقاً جنبهٔ کلی داشته باشد، اما بنا به تجربه، به دشواری می‌توان انکارکرد که انسان، لااقل یك برنامهٔ زمان‌بندی مخارج دارد؛
- هر رئیس بنگاه برنامه‌ای برای فعالیت بنگاه خود می‌نویسد: برنامهٔ عمومی برای دوره‌ای نسبتاً دراز، برنامهٔ مشروح‌تر برای آینده‌ای که زیاد دور نیست؛
- هر گروه برنامهٔ عملی و اجرایی دارد که دستگاههای مدیره یا رؤسا تهیه کرده‌اند؛
- هر دولت یك برنامهٔ مالی دارد که بودجهٔ آن است. دولتها، در دورهٔ کنونی و در بسیاری موارد، برنامه‌های اقتصادی کلی یا جزئی، انعطاف‌ناپذیر یا انعطاف‌پذیر را تدوین می‌نمایند.

با این همه، حتی هنگامی که اشخاص اقتصادی از کارهایی که باید انجام بدهند تصور روشنی نداشته باشند، ممکن است در ورای این اعمال و در آنها «عادات و تمایلات پابرجا و دائمی یافت که در ذیل این اعمال خصلت معینی را عرضه بدارند، به طوری که قابل ارزیابی و مقایسه با برنامه‌ها باشند»[1].

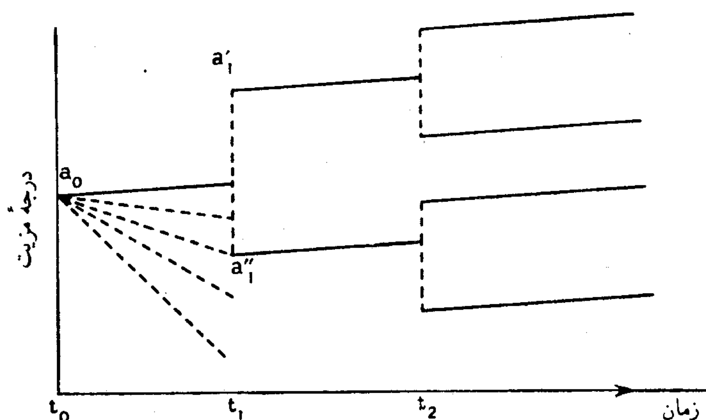
بنابراین، وجود برنامه را می‌توان به عنوان واقعیت تجربی در نظر گرفت و این امر به این دلیل نیز

---

1. Lindahl. *Etudes sur la théorie de la monnaie et du capital*, p. 33.

توجیه می شود که شخص اقتصادی در درون زمان زندگی می کند. برنامه «یکی از الزامات جدایی ناپذیر از هر علمی است که آینده را در بر می گیرد.» (اوگو پاپی)[۲]: انسانها، بر اساس پیش بینی دربارهٔ شرایط و اوضاع آتیهٔ اقتصادی می خواهند به هدفهای معین برسند؛ این پیش بینیها، خود، بستگی به تفسیر فردی رویدادهای گذشته دارند.

شخص اقتصادی، چنان که آثار علمی مکتب سوئدی ثابت کرده است (میردال و لیندال)، نخست شقوق مختلفی را بررسی می نماید که به وی عرضه می شود و اندك اندك که دورهٔ پیش بینی طولانی تر می گردد، شمارهٔ آنها افزایش می یابد؛ لازم است احتمالات مختلف مورد نظر قرار گیرد و ارزیابی گردد؛ حد بالاتر میدان انتخاب بهترین شق ممکن را نمایش می دهد و مسیر عمل یك دوره نامیده می شود؛ این مسیر، خط سیرهای عمل مورد پیش بینی برای دوره های بعدی را معین می کند. بنابراین، برنامه‌ریزی ترکیبی از پیش بینی و ارزیابی است. لیندال نظریهٔ برنامه‌ریزی را در شکل زیر[۳] بیان می کند.



شکل ۱

میان برنامه ها، بنابر درجهٔ دقت، می توان تفاوتهای زیر را قائل شد:

الف) اعمال برنامه‌ریزی شده بدون شرط یا مشروط می باشند، بنابر آنکه اجرای آنها به شرط معین بستگی داشته یا نداشته باشد و این شرط باید بی‌درنگ و یا با تأخیر معین تحقق پذیرد:

ب) ممکن است برنامه ها به صورت مشترك (خط عمل) یا در حدود معین (میدان عمل) تهیه بشوند؛

پ) برنامه‌ها یا تغییرناپذیرند و یا تغییرپذیر، بنابر آنکه فرد آزاد باشد تا برنامهٔ جدید یا برنامهٔ تجدیدنظر شده را جایگزین برنامهٔ اولیه بنماید و یا این آزادی را نداشته باشد.

در نتیجه، تحلیل فعالیت اقتصادی شخص در زمان باید برنامه هایی را در نظر بگیرد که در هر دوره

2. Ugo Papi

۳. شکل ۱، از کتاب *Etudes*، صفحهٔ ۳۹.

در جریان اجرا هستند و با یکدیگر ارتباط دارند. این تحلیل به ترتیب در موارد زیر انجام می‌گیرد:
الف) تشکل برنامه، که این کار را شخص بر پایهٔ بعضی از داده‌های اقتصادی، مشخص کنندهٔ دورهٔ تهیه برنامه و بر اساس پیش‌بینیها و انتظارات انجام می‌دهد؛
ب) اجرای برنامه‌ها در زمان واقعی که در قلمرو عدم یقین و خطر احتمالی بوده و قادر است برای شخص شگفتیهای گوناگون بیافریند؛
پ) تجدید نظر در برنامه‌هایی که شخص اقتصادی قبلا در پایان دورهٔ اجرای برنامه تهیه کرده است. در این صورت لازم است زمانهای واکنش شخص اقتصادی مورد توجه قرار گیرد: شخص اقتصادی در برابر وضعیت معین به فوریت واکنش نشان نمی‌دهد، نه فقط به این علت که امید را زنده نگاه می‌دارد و انتظار تغییر وضعیت موافق‌تر با پیش‌بینیهای قبلی را دارد، بلکه به این سبب نیز که باید مرزها و حدهای معین اقتصادی، اجتماعی یا روانی فرا برسد و پشت سر گذاشته شود تا پدیده‌ها به وقوع پیوندند و شخص متقابلا واکنش نشان بدهد.

به این ترتیب، زمان از نو در مرکز تحلیل اقتصادی جای می‌گیرد: شخص مانند *انسان اقتصادی* در دنیای یقین و پیش‌بینی بدون عیب و نقص زندگی نمی‌کند و در درون زمان به سر می‌برد و گذشت بخشی از این عنصر از اختیار وی بیرون است.

برنامهٔ اشخاص اقتصادی حاکم بر تصمیمات آنهاست. تحلیل نوین اقتصادی دو گونه تصمیم اقتصادی را تشخیص می‌دهد:
ــ تصمیمات واحدهای خرد یا تصمیمات خرد. این تصمیمها را واحدهای مصرفی و تولیدی خرد دربارهٔ مقادیر اقتصادی و راجع به دارایی خود می‌گیرند؛
ــ تصمیماتی که هدف آنها مقادیر کلی ناشی از فعالیت واحدهایی است که واحدهای مرکب (گروهها) را تشکیل می‌دهند و یا تصمیماتی که هدف آنها در مقیاس کلان قرار گرفته‌اند.

تحلیل تصمیمات خُرد از قرن نوزدهم تهیه و تنظیم شده است، حال آنکه تحلیل تصمیمات کلان تازگی دارد و گسترش فعالیت گروهها و دولت بدان ضرورت داده و با توسعهٔ تحلیل اقتصادی کلان همراه گردیده است.

بررسی تصمیمات اقتصادی تفسیری نو و غنی دربارهٔ زندگی اقتصادی فراهم می‌آورد که «نظریهٔ بازیها» می‌کوشد بدان شکل مدون و صورت دستور بدهد.

قسمت اول ـ تصمیمات خُرد

اکنون که موضوع تصمیمات خُرد را روشن کرده‌ایم، به تحلیل نظری آنها

می‌پردازیم. در این کار مکاتب وین سهم اساسی داشته‌اند.

§ ۱. موضوع تصمیمات خرد: سرمایه و درآمد

تصمیمات مختلف واحدهای خُرد مربوط به سرمایه و درآمد می‌شود. در واقع، رفتار و کردار اساسی اقتصادی هر واحد خُرد عبارت است از آمایش مجموعهٔ منابع که سرمایه را تشکیل می‌دهند تا جریان کالاها و خدمات طی دوره‌های محاسبهٔ اقتصادی برقرار گردد: این جریان همانا درآمد است.

در اینجا، چنانکه اروینگ فیشر شرح داده است، به تعاریف اولیهٔ سرمایه و درآمد برمی‌خوریم: سرمایه یك ذخیرهٔ کالاهای موجود در زمان معین است: درآمد یك *جریان* خدماتی است که از این ذخیره طی دوره‌ای از زمان ناشی می‌شود. مع‌هذا، در این دو تعریف باید تعمق و موشکافی بشود.

الف) مفهوم *اقتصادی سرمایه*

مفهوم سرمایه که موضوع نظریهٔ اقتصادی نوین می‌باشد، ثمرهٔ تحلیلهای مختلف است. بر اثر این تحلیلها خصلتهای اساسی این عامل نمودار گردیده است. سرمایه مجموعه‌ای ازمنابع نامتجانس و قابل تولید مجدد به نظر می‌آید که استعمال آن با روش انحرافی تولید بر بهره‌وری کار انسانی می‌افزاید.

الف) سرمایه مجموعه‌ای از منابع نامتجانس بوده و از کالاهای مادی، تجهیزات، محصولات واسطه‌ای، پول، اوراق بهادار اعتباری و نیز کالاهای مصرفی ضروری برای کارگران تشکیل شده است، اینان کالاهای غیرمستقیم را تولید می‌کنند و نقش این کالاها افزایش میزان کالاهای مصرفی موجود برای آینده است (که وجه معاش کارگران می‌باشد).

همهٔ این منابع نامتجانس بر اثر محاسبهٔ اشخاص اقتصادی، که سرمایه را مورد استفاده قرار می‌دهند، معنای اقتصادی پیدا می‌کند: این معنی کسب یك درآمد است.

تمام این منابع می‌تواند برحسب پول بیان گردد و در اقتصاد پولی، این گونه بیان می‌شود. اما، چنان که اقتصاددانان مکتب نهاییون جدید ثابت کرده‌اند، با معادل پولی یکی انگاشته نمی‌شود: فرانسوا پِرو می‌نویسد، «تا زمانی که دلیلی به دست نیامده بر اینکه یك دسته اسکناس برابر است با یك کارگاه بافندگی و یك حساب در بانك با یك پتك آهنگری تفاوتی نمی‌کند، می‌بایستی به این حقیقت تن در داد که تجرید مکاتب

وین بر تجرید محاسباتی رجحان دارد»[۴].

ب) سرمایه مجموعه‌ای از کالاهای غیرمستقیم است که از راه تولید غیرمستقیم بر بهره‌وری کار انسانی می‌افزاید.

مفهوم انحراف از راه مستقیم تولید که اصولا منسوب به بوم-باورك[5] است، نظر را به سوی جنبهٔ بسیار خاص سرمایه می‌کشاند.

برای درك این مفهوم دو روشن را در نظر می‌گیریم که شخص اقتصادی می‌تواند به کار برد تا نیاز معینی را برآورد:

— یا بدون واسطه اقدام می‌کند و مستقیماً از کالاهایی کمك می‌گیرد که در طبیعت می‌یابد؛

— و یا آنکه کالاهای واسطه‌ای میان طبیعت و خود ایجاد می‌نماید تا نسبت به نیازهایش رضامندی بیشتر به دست آورد.

بوم-باورك مثال دهقانی را می‌زند که در کلبهٔ دور از چشمه اقامت دارد: وی می‌تواند اگر بخواهد آب بنوشد، به سرِ چشمه برود و با دست آب بردارد، و همچنین می‌تواند با صرف وقت سطل بسازد؛ در این صورت قادر است جای ذخیرهٔ آب ایجاد کند و شمارهٔ دفعات رفت و برگشت خود را تا سرچشمه کاهش بدهد و نیازهای خود را منظم‌تر برآورد. هرگاه این دهقان وقت بیشتری صرف نماید، می‌تواند با خالی کردن تنهٔ درختان ناوی درست کند که آب چشمه را به کلبهٔ وی برساند.

کالاهای واسطه‌ای (سطل یا ناو) با صرف وقت برای ارضای احتیاجات تولید شده‌اند؛ این روش غیرمستقیم و این بیراههٔ تولید، بارورو غنی و ثروت‌خیز است، چون که ارضای حوائج زیادتر را ممکن می‌گرداند و در عین حال از شخص اقتصادی مساعی کمتری را طلب می‌نماید.

پ) سرمایه مجموعه‌ای از کالاهای قابل تولید مجدد است.

هایك تأکید دارد که مهم این نیست که سرمایه تولید می‌شود، بلکه مهم تولید مجدد آن است.[۶]

از این دیدگاه تمایزی را که مکتب کلاسیك انگلیس میان هدایای طبیعت و کالاهای

4. F. Perroux, *Les comptes de la nation*, p. 117.

5. Böhm-Bawerk, *La théorie positive du capital.*

6. Hayek, *The Pure Theory of Capital.*

تولید شده قائل شده است، نمی‌توان پذیرفت: امروزه، عوامل طبیعی خودشان نشانه‌ای از هزاران سال همکاری با عامل کار را در بر دارند.

اما اندیشهٔ اساسی این است که سرمایه از منابع دائمی درست نشده است. هیچ منبعی، منجمله منابع طبیعی و نیروی کار جنبهٔ دائمی ندارند. سرمایهٔ فنی (ماشین) بر اثر فرسودگی فنی لطمه می‌بیند یا از پسند روز می‌افتد. مجموعهٔ کالاهای سرمایه‌ای نیز دائمی نیست، زیرا حالات مکمل فنی‌بودن و صرفهٔ اقتصادی داشتن تغییر می‌پذیرند. خود سرمایهٔ انسانی نیز دائمی نمی‌باشد.

هر سرمایه باید دست نخورده حفظ بشود.

نگهداری سرمایه از مفهوم *استهلاک* یا تعویض جدایی‌ناپذیر است. استهلاک یا تعویض بدین منظور است که سرمایهٔ اولیه در پایان دورهٔ استفادهٔ فنی یا اقتصادی از نو تشکیل بشود.

استهلاک سرمایهٔ فنی بر اثر فرسودگی عادی (طول عمر سرمایه) یا غیرعادی (استعمال شدید و افراطی از تجهیزات)؛ بر اثر کهنگی (در حالت ترقی سریع فنی) و تخریب ناشی «از عمل خداوند یا دشمنان شاه» (پیگو) ضرورت پیدا می‌کند.

همچنین شایان اهمیت است که استهلاک سرمایهٔ انسانی مورد توجه واقع شود، زیرا «ارزش بدنی انسان در معرض تغییر قرار می‌گیرد» (بالدینگ): لازم است خطرات حوادث و بیماری و پیری و تشکل حرفه‌ای و فرهنگی فرد مورد توجه قرار گیرد. در اینجا ممکن است فرسودگی عادی یا غیر عادی انسان و یا کهنگی سرمایهٔ انسانی (پیری انسانها؛ عدم تطبیق تولیدکنندگان با مساعی و وظایف خودشان؛ ابتذال و تنبلی فکری، و غیره) نیز وجود داشته باشد.[۷]

بنابراین، سرمایه نتیجهٔ تصمیمات اشخاص اقتصادی است که منابع غیر دائمی را، که باید در برابر عمل استهلاک حفظ بشوند، به منبع درآمد تبدیل می‌کند.

ب) *مفهوم اقتصادی درآمد*

درآمد جریان کالاها و خدماتی است که از سرمایه ناشی می‌شود. وجود و بقای درآمد منظم، طی دوره‌های پیاپی، بستگی به حفظ تمامیت سرمایه دارد.

الف) **کسب درآمد.** ــ یك فرد یا یك خانوار بر اثر مشارکت در عمل تولید کالاها و خدمات مقداری درآمد به دست می‌آورد و این کار را به عنوان تهیه‌کنندهٔ عامل کار یا

---

۷. برای آگاهی بر تحلیل جالب از مفهوم استهلاک انسانی رجوع نمایید به:
J.Aventur, *Santé collective et science économique*, thèse droit, Bordeaux, 1953.

فراهم آورندهٔ سرمایه و یا به هر عنوان دیگر انجام می‌دهد؛ تصمیمات وی دربارهٔ عرضهٔ عوامل تولید در برابر دستمزد یا حقوق، یا به ازای بهرهٔ سرمایه‌ای است که به وام گرفته است.

هر بنگاه برای تحصیل سود سازمان می‌یابد و عمل می‌کند. سود تفاوت میان قیمت فروش و قیمت تمام شده است. رئیس بنگاه، بدین منظور، سه رشته تصمیم به شرح زیر می‌گیرد:

ــ تصمیم خرید از دیگر واحدهای اقتصادی (خرید مواد اولیه و عوامل تولید)؛
ــ تصمیم فروش محصولات (یا تشکیل ذخیره)؛
ــ تصمیم مالی (تهیهٔ وجه نقد برای واحد تولیدی، ایجاد ذخایر، تأمین مالی سرمایه‌گذاریها).

ب) **مصرف درآمد.** ــ درآمد ممکن است دو مورد استعمال پیدا نماید و یا به دو صورت خرج بشود:

۱) یکی استعمال یا خرج برای مصرف است: هردرآمد جمع خدمات قابل مصرف است. هزینهٔ مصرفی عبارت است از استفاده از این کالاها و خدمات از راه مصرف مستقیم یا از طریق مبادله، به منظور ارضای نیازها طی دورهٔ معین؛

۲) دیگری استعمال یا خرج پس‌انداز است: پس‌اندازکردن همانا خودداری از مصرف کردن است؛ «پس‌انداز بر خلاف مصرف است، ولی مخالف خرج نیست» (هیکس). پس‌انداز، خود می‌تواند به سه مورد اختصاص یابد:

ــ وام مصرفی؛
ــ حفظ پول به شکل نقدینه: وجوهی که برای خرج منظور شده‌اند، اندوخته به صورت پس‌انداز یا اندوختهٔ پولی نامیده می‌شوند.
ــ تأمین مالی سرمایه‌گذاری: پس‌انداز در این حالت می‌تواند مولد و خلاق توصیف شود، زیرا برای تولید کالاها و خدمات جدید به کار می‌رود.

اما این موارد استعمال فقط شامل خالص درآمد می‌گردد، زیرا درآمد باید حفظ شود.

پ) **حفظ درآمد.** ــ هر درآمد از منبعی به دست می‌آید که باید حفظ شود. سرمایه، خواه انسانی یا فنی و یا حقوقی و پولی باشد، باید دست نخورده باقی بماند. لازم است استهلاك درآمد از درآمد ناخالص برداشت شود. اجرای استهلاك عبارت است از برداشت جزئی از ارزش سرمایه از روی درآمد ناخالص و براساس طول عمر این

سرمایه محاسبه می گردد (به عنوان مثال، اگر طول عمر سرمایه ۱۰ سال باشد، میزان استهلاك ۱/۱۰ ارزش سرمایه می شود)، به قسمی که در پایان دورهٔ استفادهٔ فنی سرمایه، ارزش سرمایه از نو تشکیل شده باشد. بسا اوقات، استهلاك تسریع می شود، یعنی برای آنکه ترقیات فنی احتمالی رعایت و منظور گردد، استهلاك در دوره ای کوتاه تر از طول عمر سرمایه انجام می گیرد. پس از وضع استهلاك، خالص درآمد به جای می ماند. در این معنی است که باید دستور هیکس در *ارزش و سرمایه*[8] درك گردد: «درآمد آن است که شخص اقتصادی می تواند خرج کند بدون آنکه فقیر شود».[9]

بنابراین، تصمیم دربارهٔ تشکیل و حفظ سرمایه (نظریهٔ استهلاك) با تصمیم راجع به درآمد ارتباط پیدا می نماید.

تصمیمات خرد در دورنمای مورد دید ما می تواند در جدول زیر آورده شود:

سرمایه ← محصول یا درآمد ناخالص ←
| استهلاك
| خالص درآمد ←
| برای مصرف
| برای پس انداز:
— وام مصرفی؛
— پس انداز به صورت اندوخته یا اندوختهٔ پولی؛
— پس انداز خلاق و مولد

چنان که می بینیم، سرمایه جریان خدمت یعنی درآمد را ایجاد می کند. اروینگ فیشر این واقعیت را پیش کشیده است که اگر درآمد از سرمایه به دست آید، ارزش درآمد از ارزش سرمایه ناشی نمی شود و برعکس *ارزش سرمایه است که از ارزش درآمد عاید می گردد*. در حقیقت، ارزش کالای سرمایه یا دارایی، ارزش آن به عنوان منبع درآمد است و در نتیجه باید براساس ارزش درآمد خالص محاسبه شود که انتظار می رود در آینده وصول گردد. بدین منظور، ارزش درآمد مورد انتظار به ارزش حال تبدیل یا تنزیل می شود. به عنوان مثال ارزش کنونی مبلغ F برابر است با $F\frac{1}{(1+i)^n}$،

8. J.R. Hichs, *Value and Capital.*

۹. *استهلاك اقتصادی* سرمایه با تعویض سرمایه فرق دارد. این یکی بخشی از سرمایه های ثابت است که طی دورهٔ معین ایجاد و جایگزین تجهیزات از کار افتاده می گردد. همچنین لازم است *استهلاك مالی* -

در اینجا i نرخ بهره است که قیمت زمان را بیان می کند و n شمارهٔ سالهای مورد نظر در عملِ حال کردن ارزش است.

بنابراین، روابط میان سرمایه و درآمد را می توان در نمای زیر خلاصه کرد:

کالای سرمایه ← جریان خدمات (درآمد)

↓

ارزش سرمایه ← ارزش درآمد

توالی در نمای بالا به این شرح است: کالای سرمایه به درآمد به منزلهٔ مجموعهٔ خدمات؛ این خدمات به ارزش آنها؛ ارزش خدمات به ارزش سرمایه.

§ ۲. تحلیل نظری تصمیمات خرد

اقتصاددانان وین به ویژه مکتب دوم وین یا مکتب نهاییون جدید، این تحلیل را انجام داده اند. مکتب اخیر نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی در مقیاس خرد را استادانه آماده ساخته است. این نظریه مبارزهٔ متشکل شخص اقتصادی را با کمیابی توضیح می دهد و موافق اصطلاح هایك «منطق محض انتخابها» را بنا می نهد: این نظریه به عمل آگاه انسانی و به رفتاری استناد می جوید که در نظر دارد نتیجه ای را که مفید تشخیص می‌دهد، به حداکثر برساند. مصرف کننده در جست‌وجو است تا فایدهٔ بیشینه به دست آورد و تولیدکننده در صدد است تا سود بیشینه کسب کند.

الف) *محاسبهٔ اقتصادی و فایدهٔ نهایی*

نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی ممکن است برحسب فایدهٔ نهایی ارائه گردد.

در این طرز نمایش، که به مکتب وین تعلق دارد، محاسبهٔ اقتصادی متکی بر سه عنصر به شرح زیر است:

۱) *نظام نیازمندیها یا تمایلات مصرف*. ــ شخص اقتصادی مجموعه ای از رجحان مبتنی بر سلسله مراتب دارد که به فرض اگر تحقق بپذیرد، بهزیستی او را تأمین می نماید. این بهزیستی به شمار زیادی عوامل ذهنی و عینی، به انگیزه ها و به موجباتی دارای تنوع بسیار زیاد (اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و مذهبی؛ خودخواهی و نوع‌دوستی) بستگی دارد که یا از واکنشهای ذهنی فرد و یا از فشارهای محیط ناشی می شوند. بنابراین، نهاییون جدید نمای *انسان اقتصادی* متأثر از محاسبهٔ سادهٔ لذت و زحمت را نمی خواهند؛ بلکه بهزیستی ذهنی را تعریف می نمایند، یعنی، «هرچه را

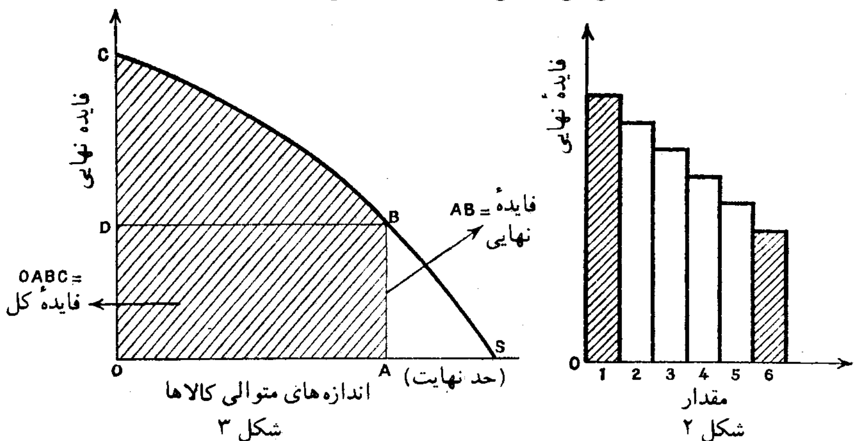
← نیز تشخیص داده شود. هدف این اصطلاح تسویه و کارسازی دِین است بنابر شرایط و سر رسیدهای مورد پیش‌بینی به هنگام تشکیل این دِین.

شخص واقعاً دنبال می کند» (همه در جد و جهد)[10].

انگیزه های فکری و قوای محرکهٔ شخص اقتصادی بر اساس مراتب رجحان معین ابراز می شود و تحلیل این موضوع در قلمرو روانشناسی یا جامعه شناسی می باشد.

۲) ذخیرهٔ محدود *کالاها*. ــ شخص اقتصادی مقدار محدودی کالا در اختیار دارد. به نظر او این کالاها ارزش دارند؛ این ارزش به فایدهٔ انتسابی کالاها وابسته است. فُن اشتورك[11] در این مورد چه زیبنده می نویسد، «حکمی که دربارهٔ فایدهٔ اشیاء صادر می کنیم، کالاها را می سازد». فایده خاصیت عینی کالاها نیست، بلکه رابطه ای است میان کالاها و شخص اقتصادی.

انسان تمام یك کالا را درخواست نمی کند، بلکه خواستار مقداری از این کالا می باشد و به تدریج که مقادیر پیاپی از آن را دریافت بدارد تمایل وی نسبت به کالا و نیز مقدار آن کاهش می یابد. هر گاه دربارهٔ مقادیری از کالا که ساخته شده است استدلال کنیم، مراتب ناپیوستهٔ فایده را به دست می آوریم (شکل ۲) و اگر بر پایهٔ مقادیر اعشاری استدلال نماییم، مقادیر به صورت نقطه های متوالی در می آیند و یك منحنی پیوسته و نزولی فایده (شکل ۳) را تا نقطهٔ اشباع (S) تشکیل می دهند. منحنی فایدهٔ یك کالا، در عین حال، منحنی بی تفاوتی نیازمندی نیز می باشد.



شکل ۳

شکل ۲

منحنی فایده های ذهنی، در واقعیت، همیشه در نقطه ای که کمیابی معین می کند (B را مقدار OA تعیین می نماید) قطع می شود. آخرین مقدار کالایی که شخص اقتصادی

10. alles Erstrebte 11. von Storch

در اختیار دارد، یعنی مقدار نهایی، مورد توجه است: در واقع، فایدهٔ این مقدار نهایی (فایده غایی یا نهایی)، در صورتی که مقادیر جزئی غیرقابل معاوضه یا مقایسه باشند، اهمیتی را نشان می‌دهد که این شخص برای مقادیر مختلف کالای تحت اختیار قائل می‌شود.

این مطلب را می‌توان با مثال معروف کارل منگر دربارهٔ لیترهای گندم توضیح داد شخص اقتصادی سه لیتر گندم در اختیار دارد: نخستین لیتر برای رفع گرسنگی، دومین برای تغذیهٔ دامها و سومین برای تهیهٔ الکل به کار می‌رود؛ هر لیتر گندم می‌تواند جایگزین لیتر گندم دیگر گردد و برحسب اتفاق فلان لیتر به بهمان مصرف می‌رسد. ارزش یك لیتر گندم برای شخص اقتصادی چیست؟ عنصر رفاه ذهنی این شخص که به این لیتر گندم بستگی دارد، کدام است؟ این همان عنصری است که ضعیف‌ترین مزیت ذهنی موافق با مصرف گندم (تولید الکل) را نشان داده است. اگر شخص اقتصادی از یك لیتر گندم محروم بشود، دو لیتر برایش باقی می‌ماند که به دو مصرف نخستین تخصیص می‌دهد و این دو مصرف با شدیدترین احتیاج وی تطبیق می نماید. بنابراین، اهمیتی که به هر لیتر داده شده همان فایده ای است که آخرین مقدار یا آخرین تمایل به مصرف در بردارد. در نتیجه، ارزش ذهنی این مقادیرِ تحت اختیار با فایدهٔ کل این مقادیر ($L_1+L_2+L_3$) و با فایدهٔ متوسط این مقادیر برابر نبوده، بلکه مساوی با فایدهٔ نهایی می باشد. شخص اقتصادی، هنگامی که یکی از این مقادیر نامشخص قابل معاوضه را از ذخیرهٔ معین کالایی از دست بدهد به قسمی عمل می‌کند که مقدار از دست رفته با احتیاج سبك‌تر، یعنی در مصرفی دارای فایدهٔ کمتر مطابقت بنماید.

کشف اندیشهٔ فایدهٔ نهایی را می توان به گوسن ودُپوئی[12] نسبت داد که همزمان با استنلی جِونز[13] کارل منگر[14] و والراس[15] بدان برخورده اند.

فایدهٔ نهایی، در آغاز، به عنوان فایدهٔ نهایی یك کالا فقط، بدون ارتباط با کالاهای دیگر در نظر گرفته می‌شد؛ نظریهٔ نوین که بر اساس مجموعه‌ها عمل می کند، این اندیشه را به ذخیره ای از کالا ربط می‌دهد که مقایسهٔ مستقیم یا غیرمستقیم میان آنها صورت می گیرد. اندازهٔ فایدهٔ یك کالا نه فقط به مقدار این کالا، بلکه به مقدار کلیهٔ انواع دیگر کالاهایی که شخص اقتصادی در تصرف و اختیار دارد، بستگی پیدا می‌کند. چون موارد استعمال تمام این کالاها انعطاف ناپذیر نمی‌باشد، فایدهٔ نهایی، با

---

12. Dupuit 13. Stanley Jevons, *Theory of Political Economy*, 1871.

14. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftlehre*, 1871.

15. L. Walras, *Principes d'une théorie mathématique de l'échange*, 1873.

رعایت کلیهٔ مصارف ممکن کلیهٔ کالاها، باید معین و تعریف بشود. در این صورت موارد زیر مشخص می‌گردد:

ــ فایدهٔ بلاواسطه به مقدار معینی از یك کالای متجانس و قابل تقسیم وابسته بوده و فایده‌ای است که به طور عینی و مستقیم به مقداری از یك کالا در مصرف معین بستگی دارد.

ــ فایدهٔ با واسطه و وابسته که سرانجام به مقدار معینی از یك کالا، هنگامی که به طرزی مشخص مصارف کلیه کالاهای دیگر را تغییر بدهد، بستگی پیدا می‌کند: این فایده نهایی این کالا یا این مقدار از کالاست.

۳) *برنامهٔ مصرف.* ــ شخص اقتصادی، با توجه به نظام احتیاجات یا تمایلات مصرفی و ذخیرهٔ محدود کالایی که در تصرف دارد (که عملا بر اساس اهمیت درآمد خود و سطح قیمتها معین شده است)، اقدام به یك سلسله اعمال تصرف و تملك می‌کند تا ترکیب بهینه از مصارف تمام کالاها را به دست آورد و رفاه اقتصادی خود را به بیشینه برساند؛ بدین منظور برنامهٔ مصرف را تنظیم می‌نماید تا رفاه ذهنی خود را به حداکثر ارتقاء دهد.

در این حالت، *اصل ایجاد تساوی میان فایده‌های نهایی تعدیلی است* که تصمیمات گوناگون شخص اقتصادی را تحت شرایط ایستا توجیه می‌نماید. شخص اقتصادی فایدهٔ نهایی کلیهٔ موارد مصرف را با رعایت قیمت این کالاها $\left(\frac{\text{فایدهٔ نهایی هرمقدار}}{\text{قیمت مقدار}}\right)$ مساوی می‌گرداند و به این ترتیب به وضع تعادل می‌رسد.

الف) *تصمیم برای مصرف*

شخص اقتصادی مصرف خود را با ایجاد تساوی میان فایدهٔ نهایی کالاهای مصرفیِ دراختیار خود برنامه‌ریزی می‌کند.

منظور، غالباً، تصمیم به خرج ذخیرهٔ پولِ در تصرف شخص است. شخص اقتصادی ذخیرهٔ پول خود را میان مصارف مختلف (مصرف، پس‌انداز، اندوختهٔ پولی، شکلهای مصرف، شکلهای پس‌انداز و شکلهای احتکار واندوختهٔ پولی) به طرزی تقسیم می‌کند که فایدهٔ نهایی پول در این موارد کاربرد مختلف وانواع گوناگون این مواردِ کاربرد مساوی بشود.

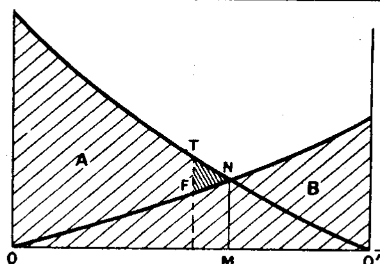
در نمودار زیر، فایدهٔ نزولی دو مصرف A و B را به ازای ذخیرهٔ معین کالا نمایش می‌دهیم (شکل ۴).

ایجاد تساوی میان فایده‌های نهایی نقطه‌ای را نشان می‌دهد که مساحت دو سطح را به بیشینه می‌رساند. این دو سطح، فایدهٔ کل هر کالا را نشان می‌دهند که در غیر این صورت شخص اقتصادی متحمل «عدم‌النفع» می‌شود (اگر نقطهٔ T انتخاب شده بود، شخص اقتصادی فایده‌ای به قدر مساحت T.F.N. را از دست می‌داد).

ب) *تصمیم برای مبادله*

فرض می‌کنیم شخصی یك کالای متجانس و تقسیم‌پذیر به مقادیر جزئی و متوالی را مبادله می‌کند

شکل ۴



(لیترهای شراب در برابر لیترهای روغن). در این صورت فایدهٔ نهایی کالایی که تحویل می‌دهد افزایش می‌یابد (زیرا ذخیرهٔ آن کاهش می‌پذیرد). فایدهٔ نهایی کالایی که به دست می‌آورد تقلیل پیدا می‌نماید (زیرا ذخیرهٔ آن زیاد می‌شود): مبادله هنگامی متوقف می‌گردد که فایدهٔ نهایی کالای خریداری شده برابر با فایدهٔ نهایی کالای تحویلی بشود.

پ) *تصمیم به تولید برای بازار*

تولیدکننده برای تولید یك کالا از عوامل تولید (کار و سرمایه) کمك می‌گیرد. فایدهٔ این عوامل همانا مصرف آنها در تولید کالاهای مصرفی مورد تقاضای بازار است. بنابراین، ارزش کالاهای تولیدی یك «ارزش انعکاسی» است. در این باب استنلی جونز از مثال بسیار سودمند و آموزنده‌ای کمك گرفته است: ما در جست‌وجوی مروارید تا به ژرفای دریاها فرومی‌رویم، زیرا مروارید ارزش زیادی دارد، یا چون مروارید ارزش زیادی دارد برای به دست آوردن آن باید تا به ژرفای دریاها فرو برویم؟ جونز یادآور می‌شود که اگر غواص بداقبالی بیاورد و سنگی به جای مروارید به همراه آورد، کاری که انجام داده بدون ارزش است. در نتیجه، ارزش مروارید حاکم بر ارزش کار غواص است. فایدهٔ یك عامل تولید بهره‌وری آن است؛ فایدهٔ نهایی عامل تولید بهره‌وری نهایی آن است.

هر تولیدکننده‌ای که بخواهد مزیت خود را به بیشینه برساند، تا زمانی عامل تولید را خریداری می‌کند که قیمت پرداختی به واحد نهایی آن عامل (فایده‌ای که رئیس بنگاه واگذار کرده است) برابر با دریافتی باشد که واحد نهایی این عامل بازمی‌آورد (دریافتیِ نهایی یا فایدهٔ اکتسابی رئیس بنگاه).

اما، در واقع، ترکیب عوامل متعدد وجود دارد. نسبت استفاده از عوامل به میزانی است که قیمت آنها متناسب با محصولهای نهایی آنها بشود:

$$\left(\frac{\text{محصول نهایی عامل A}}{\text{قیمت A}} = \frac{\text{عامل محصول نهایی B}}{\text{قیمت B}}\right)$$

تولیدکننده هنگامی تولید را متوقف می‌سازد که قیمت پرداختی برای ترکیب نهایی عوامل مساوی با دریافتی بشود که بر اثر این ترکیب نهایی به دست می‌آورد.

قانون مصرف کالاها، اساساً اهمیت نظری یا توضیحی دارد؛ در زندگی روزانهٔ اقتصادی شایان اهمیت فقط محاسبهٔ *ملخص اقتصادی* است. شخص اقتصادی از مقایسهٔ کلیهٔ فایده‌های خاص تمام کالاها در هر بار به دو دلیل زیر بی‌نیاز می‌باشد:

ـ از یك سو، در بسیاری از احتیاجات، ثبات و انعطاف ناپذیری احساس می شود، به قسمی که فقط قشرهای نهایی نیازها و کالاها مورد مقایسه قرار می گیرند؛
ـ از سوی دیگر، در این قشرهای نهایی است که فایده های نهایی بسیار اندك بوده و خصوصیت مکمل بودن در اینها نسبتاً کمتر انعطاف ناپذیر است.

بنابراین، کافی است شخص اقتصادی، به تجربه اهمیت فایده های نهایی را دریابد تا برنامهٔ مصرف خود را به صورتی مشخص تغییر بدهد و بدین منظور فایده های این کالا را در مصارف نهایی گذشته با یکدیگر مقایسه می کند؛ تغییر و تبدیل به شرطی انجام می گیرد که فایده در مصرف جدید زیاد بشود.

کافی است شخص اقتصادی فایده های نهایی را با هم بسنجد، زیرا این فایده های نهایی است که با نیازمندیهای نهایی مطابقت می نماید و تنها این نیازمندیهاست که در مورد ارضای آنها مشکلاتی بروز می کند، زیرا در این حالت شخص اقتصادی در مرز اتمام ذخیرهٔ کالاها قرار گرفته است.

قانون ایجاد تساوی میان فایده های نهایی فقط گرایش را نشان می دهد. در واقع، کالاها یا عوامل تولید در عمل و از دیدگاه فنی و دیدگاه مصرف به مقادیر متجانس تقسیم پذیر نمی باشند؛ به علاوه منحنیهای فایده نیز پیوسته نیستند. میل به مصرف اشخاص اقتصادی نسبت به مقادیری است که صورت اعشاری ندارند و ملاحظات فیزیکی، روانی یا قراردادی اهمیت این موضوع را ثابت کرده است.

ویزر نیز قانون دقیق تر مصرف کالاها را جانشین قانون ایجاد تساوی میان فایده های نهایی کرده است: «شخص اقتصادی کالاهای دارای فایدهٔ متفاوت را به طرزی مصرف می نماید که در هر مصرف به کمترین فایدهٔ نهایی دسترسی یابد، بدون آنکه فایدهٔ نهایی نسبتاً بیشتر در مصرف دیگر را از دست بدهد.» بنابراین، ترکیب به طرزی صورت می گیرد که هیچ فایدهٔ خاص کمتری به قیمت از دست دادن فایدهٔ خاص بیشتر تحقق نپذیرد. بدین قرار، حداکثر فایدهٔ کل به ازای ذخیرهٔ معین کالاها به دست خواهد آمد.

برنامهٔ مصرف که بدین ترتیب تهیه می شود با سه خصوصیت زیر مشخص می گردد:

الف) این برنامه خصوصیت مکمل بودن کالاها را در نظر می گیرد. این خاصیت می تواند جنبهٔ فنی داشته باشد: دو یا چند کالای مورد احتیاج یکسان هنگامی مکمل یکدیگرند که عمل توأم و مشترك آنها برای ارضای این نیازمندی ضروری باشد.

اما لازم است مکمل بودن روانی نیز مورد توجه قرار گیرد. این خصوصیت از شمول و ارزیابی همزمان تمام کالاها در برنامهٔ شخص اقتصادی نتیجه می شود. هیچ کس در مورد کالاهای معین به انتخابهای مستقل دست نمی زند و منطق انتخاب دربارهٔ

مجموعه‌ای از کالاها وجود دارد. در واقع، همهٔ احتیاجات انسانی مستقل از یکدیگر می‌باشند. روزنشتین-رُدان[16] بررسی شایان توجهی دربارهٔ پدیدهٔ مکمل بودن کرده و سه نوع عمل متقابل میان نیازها تشخیص داده است:

۱) شرط پیدایش احتیاج دیگر بر اثر ارضای احتیاج معین: مثلا ارضای نیازمندیهای ابتدایی فیزیولوژیك بستگی به پیدایش احتیاج به صورت خشنودیهای هنری دارد؛

۲) تقویت ارضای یك احتیاج بر اثر ارضای احتیاج دیگر (احتیاج به خوردن و نوشیدن)؛

۳) کاهش یا رفع یك احتیاج بر اثر ارضای احتیاج دیگر.

شخص اقتصادی نه فقط تمام کالاها، بلکه کلیهٔ مصارف این کالاها را نیز در نظر می‌گیرد. کالاها نباید مانند واقعیتهای مادی یا فیزیکی ملاحظه شوند. این کالاها تنها بر اثر عرضهٔ امکانات برای استعمال در موارد مختلف معنای اقتصادی پیدا می‌کنند. بنابراین، شخص اقتصادی فواید یك کالا را فقط در مصارف مختلف میان خود می‌سنجد و با فایده‌های کلیهٔ کالاهای دیگر در مصارف مختلف مواجهه می‌دهد.

ب) برنامهٔ مصرف برای دوره‌ای از زمان، یعنی دورهٔ محاسبهٔ اقتصادی یا افق اقتصادی (یان‌تین برخن) تهیه شده است.

این دورهٔ زمانی به عوامل عینی (ناپیوستگی در خرید کالاها و در وصول درآمدها) و به عوامل ذهنی بستگی دارد، یعنی «میدان دیدها... ظرفیت پیش‌بینی و تخیل» (هانس مایر).

این دورهٔ زمانی بنابر ماهیت احتیاج تغییر می‌کند: روزنشتین-رُدان اشاره می‌نماید که اگر شخص بتواند نیازمندیهای مهم برای آیندهٔ دور را پیش‌بینی کند، احتیاجاتی که در درجهٔ اهمیت کمتر قرار دارند وسیله شخص «به صورت یك جا» و به تدریج در طول این دوره پیش‌بینی می‌شوند.

پ) برنامهٔ مصرف مستقل از جنبهٔ عقلایی‌مبتنی بر این اصل روانی است که لذت همانا هدف زندگی می‌باشد. این برنامه محضاً بر پایهٔ «محاسبهٔ لذت و زحمت» قرار ندارد (جونز) و مبین فعالیت شخصی نیست که به قول اجورت به صورت «ماشین خوشگذرانی» درآمده باشد. برنامه بر اساس مراتب رجحانهای شخص معین می‌شود. این مراتب انگیزه‌ها و علل تنوع افراطی را بیان می‌کنند. معقولیت برنامهٔ

16. Rosenstein-Rodan

مصرف در جست‌وجوی حداکثر ارضاء با اقل هزینه است و باز هم شخص اقتصادی است که حداکثر ارضاء و اقل هزینه را ارزش گذاری می کند.

این مفهوم معقولیت اجتناب از اشتباه بعضی از اقتصاددانان را امکان می‌دهد. اینان مفهوم عقلایی بودن را با «جنبهٔ عقلایی سرمایه‌دار» یکی می انگارند و هر گونه رفتار دور از آن را غیر عقلایی می‌دانند. چنان که لوئی بُدن[۱۷] تأکید ورزیده، لازم است «نسبیت در معقولیت» مراعات گردد.[۱۸]

ب) *محاسبهٔ اقتصادی، منحنیهای بی‌تفاوت و منحنیهای محصول برابر*

در حال حاضر، گرایش بدین سو است که نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی در تحلیل مصرف برحسب *منحنیهای بی‌تفاوتی* و در تحلیل تولید برحسب *منحنیهای محصول برابر* (یا مقدار برابر) ارائه بشود.

۱) *انتخاب مصرف‌کننده*

در تحلیل مصرف، توسل به اصل فایدهٔ نهایی دو مشکل زیر را به بار می‌آورد:

هر صاحبنظر که توابع فایده را مورد استفاده قرار بدهد، مقدار کالا را روی محور xها و مقدار مبین فایده های آن را روی محور yها می برد. شخص اقتصادی، هنگامی که به طور ذهنی آثار مفید مقادیری از یك یا چند کالا را مقایسه می نماید، این کار را براساس رده های ترتیبی انجام می‌دهد و سپس این ردیفها را برحسب اعداد اصلی بیان می‌کند. شخص اقتصادی نسبت به تفاوتها حسّاس است و نمی تواند تفاوتی را که احساس می نماید برحسب رقم ابراز بدارد. وی فقط در برابر فایده های مختلف «احساس فاصله» (فن ویزر) می کند. لودویك فن میزس[۱۹] این مطلب را بسیار خوب بدین مضمون شرح می‌دهد: «فعالیت نظم و ترتیب می‌دهد و فقط اعداد ترتیبی را می شناسد و نه اعداد اصلی را».

در مرحلهٔ دوم، چون فایده وسیلهٔ فرد به طور ذهنی ارزیابی می گردد، مقایسهٔ آثار مفید یك کالا برای چند نفر به صورت ذهنی امکان‌پذیر نمی باشد. میان افراد نمی توان اقدام به مقایسهٔ فایده کرد، زیرا این کار به بن بست می رسد. در نتیجه، تابع فایده نمی تواند انتخاب گروهها و حداکثر رضایت یك گروه را نمایش بدهد و از سوی دیگر ارزیابی آثار ناشی از هر تدبیر در زمینهٔ سیاست اقتصادی امکان ندارد.

بعضی از نویسندگان برای رفع این معایب، تحلیل رفتار مصرف کننده را به گونه‌ای دیگر عرضه کرده اند.

---

17. Louis Baudin, Irrationality in Economics, *Quarterly Journal of Economics*, Nov. 1954.

۱۸. بررسی اقتصادی از دید روانشناسی طی سالهای اخیر گسترش یافته است. رجوع کنید به:
P.-L. Reynaud, *La Psychologie économique*, collection «Bilans de la connaissance économique», Paris, Rivière, 1954.

19. Ludwig von Mises, *National Oekonomie*, p. 84.

منشاءِ این عرضهٔ جدید از پارتو است. این اقتصاددان عقیده دارد که فایده (یا مطلوبیت) قابل اندازه گیری نیست، زیرا جنبهٔ ذهنی دارد؛ و در این مورد خاطرنشان می‌سازد که هنگامی که یك فرد سلیقهٔ خود را با انتخاب عینی ابراز می‌دارد، انتخابها این واقعیت را نشان می‌دهند که در برابر این شخص ترکیبات مختلف از کالاها وجود دارد و در گزینش از میان آنها دلیلی به جهت اخذ تصمیم نمی بیند و تصمیم گیری دربارهٔ هر یك تفاوتی به بار نمی‌آورد: مثلا برای یك نفر تفاوتی ندارد که یك کیلوگرم نان و یك لیتر شراب مصرف بکند و یا یك پوند نان و یك لیتر و نیم شراب و غیره. تمام ترکیبات نان و شراب که ممکن است انتخاب از میان آنها انجام بگیرد و در عمل هم چنین می‌شود، یك سلسله بی‌تفاوتی را تشکیل می‌دهند که به صورت نمودار یا منحنی *بی‌تفاوتی* عرضه می‌گردد.

نویسندگان جدید، به ویژه اسلوتسکی[۲۰] و هیکس نظریهٔ انتخاب مصرف کننده را بر پایهٔ تحلیل پارتو بسط داده‌اند.

مصرف کننده‌ای که درآمد محدود دارد، باید این درآمد را میان کالاها و خدمات متعدد و گوناگون تقسیم نماید: بدین منظور، باید ارزش نسبی این کالاها و خدمات را از نظر خود تخمین بزند و ارزش نسبی کالاها و خدمات را با هزینهٔ نسبی، یعنی قیمت آنها بسنجد.

برای تشریح تصمیمات مصرف کننده می‌توان از یك الگوی نظری تقاضای مصرف کننده کمك گرفت. این الگو توضیح می‌دهد چگونه مصرف کننده مصارف مختلف و ممکن خود را مقایسه و طبقه بندی می کند و چگونه به ازای مبلغ معینی که برای خرج در اختیار دارد بهترین مصرف ممکن را بر می گزیند.

الف) قواعد نظریه

این فرضیه سرآغاز این نظریه است که هر مصرف کننده مجموعه‌ای کاملا مشخص از رجحانها را دربر دارد. فرض می کنیم دو ترکیب از مصارف C_1 و C_2 (مثلا دو سبد لوازم خانه) به ارزش یکسان داشته باشیم، مصرف کننده می تواند C_1 را بر C_2 و یا C_2 را بر C_1 ترجیح بدهد و یا C_1 را با C_2 معادل انگارد و در نتیجه نسبت به هر دو بی تفاوت باشد؛ به دیگر سخن، رابطه‌ای از نوع $C_2<C_1$ (C_1 برتر از C_2 یا معادل آن) کامل است. این نخستین قاعدهٔ نظریه است.

---

20. Slutsky

قاعدهٔ دوم همانا سرایت ناپذیری است. اگر C_1 بر C_2 و C_2 بر C_3 رحجان داشته باشد، در این صورت C_1 بر C_3 برتری دارد. هرگاه لازم باشد، انتخابهای متوافق میان شمارهٔ زیادی شقوق متبادل انجام بگیرد، این شرط ضرورت پیدا می کند.

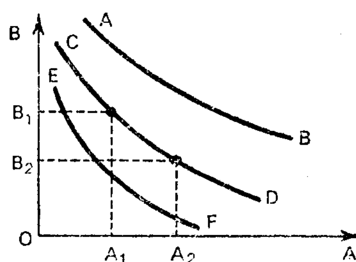
قاعدهٔ سوم همانا قاعدهٔ عدم اشباع است: اگر دو ترکیب از مصارف مثلا محتوی مقداری برابر از کالای X باشد ولی در یکی از آن دو مقدار زیادتری از کالای Y باشد، مجموعهٔ اخیر رجحان پیدا می نماید.

قاعدهٔ چهارم استمرار است: فرض می کنیم ترکیب مصرف A با ترکیب مصرف B یکسان باشد، ولی B از کالای X اندکی کمتر دارد. موافق قاعدهٔ عدم اشباع، A بر B برتر است. اینك مقدار معینی از کالای Y را به B می افزاییم. موافق قاعدهٔ استمرار، مقدار معینی از کالای Y وجود دارد که چون بر ترکیب مصرف B افزوده شود، ترکیب B را نسبت به ترکیب A بی تفاوت می گرداند.

اینان قواعد اساسی نظریهٔ عمومی انتخاب می باشند و برای تدوین نظریهٔ انتخاب مصرف کننده به کار می روند.

ب) منحنیهای بی تفاوتی

دو کالای (یا مجموعه ای از کالاهای) A و B را در نظر می گیریم. ترکیبهای مختلفی از مقادیر این دو کالا وجود دارد که در مصرف کننده رضایت یکسان ایجاد می کند.



شکل ۵

در شکل ۵، منحنی CD یك منحنی بی تفاوتی است، ترکیبهای A_1B_1 و A_2B_2 برای مصرف کننده فایده ای یکسان دارند.

در این شکل، منحنیهای بی تفاوتی بالاتر (AB) از CD و پایین تر (EF) از CD دیده می شود. این دو منحنی مکان ترکیبهایی است که به ترتیب رضایت بسیار زیاد و یا اندکی کمتر از ترکیبهای موجود در منحنی CD را به مصرف کننده ارزانی می دارد. می گوییم

«ضریب برتری دهنده»[۲۱] در منحنی AB بالاتر از منحنیهای CD و EF است.

مجموعهٔ منحنیهای بی‌تفاوتی نقشهٔ بی‌تفاوتی مصرف کننده را پدید می‌آورد.

منحنیهای بی‌تفاوتی خصوصیات زیر را عرضه می‌دارند:

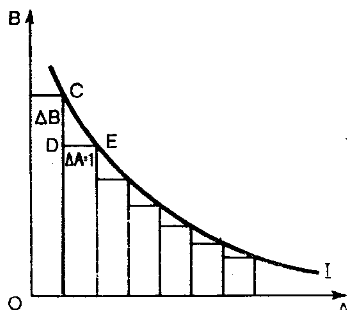
— شیب این منحنیها منفی است: مصرف کننده برای آنکه همچنان راضی بماند، لازم است انصراف از مقداری معین از کالای A همراه با پذیرش و اخذ مقدار معینی از کالای B صورت گیرد. این جریان را قاعدهٔ عدم اشباع توضیح می‌دهد.

اگر منحنی بی‌تفاوتی افقی باشد، این معنی را می‌رساند که مصرف کننده نسبت به دو ترکیب که هر دو محتوی مقدار یکسان از کالای B بوده، ولی یکی دارای مقدار بیشتری کالای A باشد، بی‌تفاوت است. این وضعیت هنگامی پدید می‌آید که مصرف کننده از کالای A اشباع بشود و این اشباع به هیچ‌وجه منشاءِ نامطلوبیت نباشد.

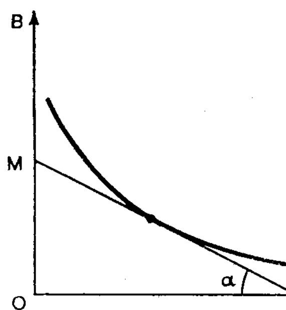
منحنی بی‌تفاوتی به صورت قائم به این معنی است که مصرف کننده میان دو ترکیب فرقی نمی‌گذارد، این دو ترکیب، هر دو، مقدار واحدی از کالای A را در بردارند، ولی در یکی نسبت به دیگری مقدار B بیشتر است. این وضعیت فقط هنگامی ایجاد می‌شود که مصرف کننده از کالای B اشباع شده باشد.

هرگاه شیب منحنی بی‌تفاوتی مثبت باشد، این وضع این مفهوم را می‌رساند که مقدار زیادتری از کالاهای A و B درجهٔ رضایت مصرف کننده را تغییر نمی‌دهد.

— منحنیها نسبت به مبداءِ مختصات محدب هستند: در این صورت، تحدب منحنی بی‌تفاوتی کاهش نرخ نهایی جانشینی میان کالای A و کالای B را منعکس می‌کند (شکل ۶).



شکل ۶



شکل ۷

21. ophélimité

نرخ نهایی جانشینی میان دو کالای B و A مقداری از کالای B است که مصرف کننده آماده است از آن بگذرد تا یك واحد اضافی از کالای A را به دست آورد و همان سطح ارضاء را حفظ کند.

مصرف کننده، به تدریج که مقدار بیشتری از کالای A را به دست می آورد، آماده می شود تا از کالای B به مقدار بیش از پیش کمتر صرف نظر نماید. بنابراین، نرخ نهایی جانشینی نزولی می باشد.

شیب منحنی بی تفاوتی $-\frac{\triangle B}{\triangle A}$ است. اگر $\triangle A=۱$ باشد، در این صورت $-\frac{\triangle B}{۱}$ نرخ نهایی جانشینی میان B و A خواهد بود.

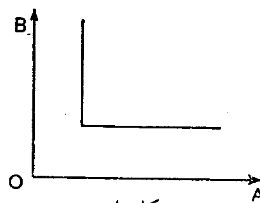
در شکل ۷ روابط زیر را مشاهده می نماییم:

$$T.M.S.^{*}_{BA} = MN \text{ شیب خط } = -\frac{OM}{ON} = -\tan\alpha$$

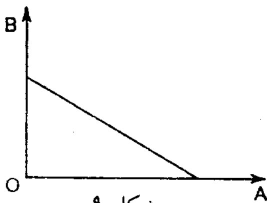
مطابق معمول، تحدب منحنیهای بی تفاوتی را اصل مسلم می انگاریم. ولی این اصل همیشه مسلم نبوده و ملاك قرار نمی گیرد.

منحنیهای بی تفاوتی در مورد کالاهای مکمل یکدیگر یا تقریباً در چنین حالتی، با محورها موازی بوده و یا به شکل L می باشند (شکل ۸) و هرگاه کالاها کاملا مکمل یکدیگر باشند، به صورت لنگه کفش پای راست و لنگه کفش پای چپ نمودار می شوند.

منحنی بی تفاوتی دربارهٔ کالاهای کاملا جانشین پذیر یا تقریباً جانشین پذیر به صورت خطوط مستقیم در می آید (شکل ۹).



شکل ۸
کالاهای مکمل



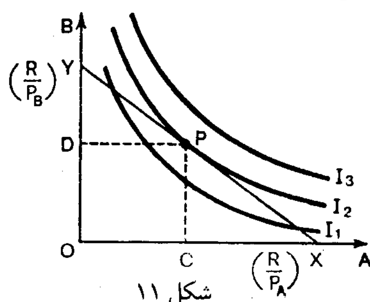
شکل ۹
کالاهای جانشین پذیر

ـــ منحنیهای بی تفاوتی نمی توانند یکدیگر را تلاقی نمایند؛ تقاطع دو منحنی بی تفاوتی این مفهوم را می رساند که بعضی از ترکیبهای Aو B مساوی با ترکیبهای دیگر این کالاهاست و ممکن است بعضی رجحانهای بالاتر یا رجحانهای ضعیف تر را

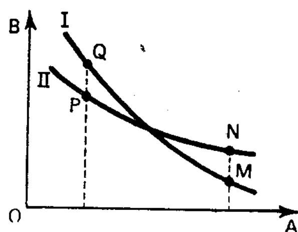
* M.R.S. (Marginal Rate of Substitution)

عرضه بدارند. چون یك ترکیب در یك زمان نمی‌تواند با ترکیب دیگری مساوی و یا از آن بهتر و یا بدتر باشد، تلاقی منحنیهای بی‌تفاوتی یك حالت بی‌معنی را می‌رساند.

در شکل ۱۰ منحنی I شاخص معینی از مزیت و برتری دارد و منحنی II شاخص بالاتر، زیرا نقطهٔ N بر نقطهٔ M رجحان دارد. در این حالت، منحنی II نمی‌تواند منحنی I را قطع کند؛ این شکل تناقض ناشی از این جریان را نشان می‌دهد. در واقع، نقطهٔ P می‌بایستی بر نقطهٔ Q برتر باشد و این امر محال است، زیرا P در مقایسه با Q نشان‌دهندهٔ همان مقدار A ولی مقدار کمتری از B است.



شکل ۱۱



شکل ۱۰

پ) تصمیم مصرف کننده

نقشهٔ بی‌تفاوتی مصرف کننده نمایش‌دهندهٔ سلیقه‌های اوست. تصمیماتی که مصرف کننده می‌گیرد بر اثر مواجههٔ رجحانها معین می‌شوند. نقشهٔ بی‌تفاوتی به کمك بعضی از داده‌های اقتصادی این رجحان را مجسم می‌نماید. داده‌های اقتصادی، برای مصرف کننده، جبر و محدودیتهایی از نظر درآمد و قیمت محصولات ایجاد می‌کنند.

جبر بودجه را *خط* بودجه یا *خط قیمتها* نمایش می‌دهد.

فرض می‌کنیم مصرف کننده درآمد R را دارد و قیمت محصولات A و B به ترتیب P_A و P_B باشد.

اگر مصرف کننده تمام درآمد خود را صرف خرید محصول B می‌کرد، از این کالای B مقدار OY یعنی $(\frac{R}{P_B})$ را به دست می‌آورد و اگر همهٔ درآمد خود را به خرید محصول A اختصاص می‌داد، از این کالای A مقدار OX یعنی $(\frac{R}{P_A})$ را دریافت می‌داشت.

خط XY مکان کلیهٔ ترکیبهای کالاهای A و B است که مصرف کننده می‌تواند خریداری نماید، در صورتی که تمام درآمد خود را برای خرید این دو کالا، به قیمتهای معین خرج کند. در واقع، معادلهٔ بودجهٔ مصرف کننده به صورت زیر خط مستقیم را

مشخص می نماید:

$$AP_A+BP_B=R$$

معادلهٔ بالا را می توانیم به صورت زیر بنویسیم:

$$B=\frac{R}{P_B}-\frac{P_A}{P_B}A$$

$$(\text{و یا: } A=\frac{R}{P_A}-\frac{P_B}{P_A}B)$$

شیب این خط نسبت به محور Xها $-\frac{P_A}{P_B}$ است.

مصرف کننده باید ترکیبی از A و B واقع بر خط قیمتها را خریداری کند؛ هرگاه ترکیبی از این دو کالا را خریداری نماید که زیر خط XY جای داشته باشد، درآمد خود را به طرز بدی به کار برده است؛ ترکیبی نیز که در بالای خط XY قرار دارد از امکانات مالی وی تجاوز می کند. بنابراین، مصرف کننده در جست‌وجوی بهترین ترکیب، یعنی ترکیبی واقع در نقطه‌ای است که خط قیمتها مماس بر منحنی بی تفاوتی می گردد. در شکل ۱۱، ترکیب برگزیده را نقطهٔ P و نقطهٔ تماس خط XY بر منحنی بی تفاوتی را I_2 نشان داده است. خط قیمتها فقط بر یك منحنی بی تفاوتی مماس می شود که بالاترین منحنی بی تفاوتی است و با این خط مماس بوده و یا تلاقی می نماید.

بنابراین، مصرف کننده مقدار OC از A و OD از B را خریداری می کند.

شیب منحنی بی تفاوتی I_2 در نقطهٔ P همان شیب خط قیمتها XY است. در نتیجه، هرگاه علامت منفی را از یاد نبریم، چنین داریم:

$$\frac{OY}{OX}=\frac{R}{P_B}\div\frac{R}{P_A}=-\frac{P_A}{P_B}$$

و چون نرخ نهایی جانشینی میان B و A مساوی با شیب منحنی بی تفاوتی $(-\frac{OY}{OX})$ است، پس داریم:

$$T.M.S._{BA}=\frac{P_A}{P_B}$$

پس، نرخ نهایی جانشینی میان B و A مساوی با نسبت میان قیمتهای آنهاست. به این ترتیب، به قاعدهٔ اساسی به شرح زیر می‌رسیم. برای آنکه مصرف کننده بیشتر راضی شود، لازم است نرخ نهایی جانشینی میان دو کالا مساوی با نسبت میان قیمتهای این کالاها باشد.

۲) *انتخاب تولیدکننده*

تحلیل رفتار تولیدکننده یا بنگاه همانند تحلیل رفتار مصرف کننده است.

تصمیم به تولید بر پایهٔ داده‌های فنی و اقتصادی آغاز می‌گردد. داده‌های فنی به روشهای مختلفی تشکیل می‌شوند و در هر روش، براساس روابط میان مقدار منابع تولیدی مورد استفاده و مقدار کالای حاصله به دست می‌آید. داده‌های فنی امکانات تولید بنگاه را معین می‌نمایند. بنگاه از میان این امکانات، برحسب داده‌های اقتصادی مانند قیمت فروش محصول در بازار، قیمت منابع تولیدی و بنابر هدف مورد نظر به انتخاب می‌پردازد.

اکنون بنگاهی را در نظر می‌گیریم که تصمیم به تولید کالایی گرفته و مؤثرترین روش تولید را برگزیده است (این فرضیه بدین معنی خوشایند است که بنگاه نمی‌خواهد هزینه‌های تولید غیرضروری را تحمل نماید). بنگاه برای تولید این کالا باید دو عامل تولید X و Y (مثلا مواد اولیه و کار) را مورد استفاده قرار بدهد. هرگاه مقدار این عوامل تغییر نماید، مقدار محصول تغییر خواهد کرد.

برای نمایش امکانات تولید در بنگاه می‌توانیم از منحنیهای *محصول برابر* (یا منحنیهای مقدار برابر) کمك بگیریم. منحنی محصول برابر مکان ترکیبهای عوامل تولید X و Y است که تولید به میزان یکسان را به دست می‌دهند. بدین قرار، محصول P_1 را می‌توانیم هم با ترکیب عوامل x_1-y_1 یا با ترکیب عوامل x_2-y_2 (شکل ۱۲) به دست آوریم. مقادیر بیشتر تولید را منحنیهای محصول برابر در ارتفاع بالاتر نمایش می‌دهند (مثلا P_2).

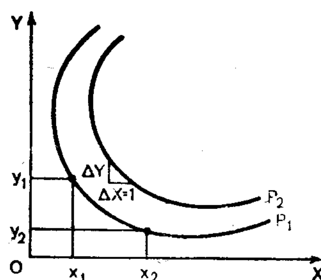
منحنیهای محصول برابر همان خصوصیت منحنیهای بی‌تفاوتی را به شرح زیر عرضه می‌دارند:

— این منحنیها یکدیگر را قطع نمی‌کنند. چه در غیر این صورت، این امر به معنای آن است که یك بنگاه می‌تواند دو مقدار مختلف تولید را با ترکیب یکسان عوامل تولید ایجاد کند و اگر بنگاه شیوهٔ فنی مؤثرتر را به کار برد، این امر غیرممکن است.

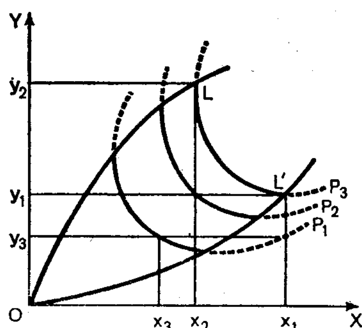
— این منحنیها به سوی راست خمیدگی دارند، زیرا بسیاری اوقات یك عامل می‌تواند جانشین عامل دیگر بشود؛

— این منحنیها نسبت به مبداءِ مختصات محدب هستند، زیرا عوامل تولید جانشین کامل یکدیگر نیستند؛ هر قدر از مقادیر متوالی عامل تولید X بیشتر صرف نظر گردد، واحدهای عامل Y را دشوارتر می‌توان جانشین کرد. این وضعیت اصل *نزولی* نرخ

نهایی جانشینی فنی میان دو عامل X و Y را بیان می کند. نرخ نهایی جانشینی فنی میان Y و X آن مقدار عامل Y است که باید با یك واحد اضافی عامل X پایاپا شود تا میزان تولید تغییر ننماید. در نتیجه، نرخ نهایی جانشینی فنی همان شیب منحنی محصول برابر در نقطهٔ معین از منحنی ($-\frac{\Delta_Y}{\Delta_X}$ و Δ_X مساوی با یك) می باشد.



شکل ۱۲



شکل ۱۳

نرخ نهایی جانشینی میان Y و X مساوی با نسبت محصول نهایی X به محصول نهایی Y است.

$$T_{YX}=\frac{PM_x}{P.M_y}$$

محصول نهایی همانا تغییر در محصول P در ارتباط با تغییر یك واحد در عامل متغیر تولید است. PM_X تغییر P در برابر تغییر یك واحد در عامل X بوده و مقدار عامل Y ثابت فرض شده است. به همین ترتیب PM_Y تعریف می شود.

فرض می کنیم $PM_Y=\frac{۱}{۲}$ واحد از P و PM_X مساوی با یك واحد از P باشد. هر گاه یك واحد از عامل X را بیفزاییم، برای حفظ همان سطح تولید P، باید از دو واحد Y چشم بپوشیم. بدین قرار:

$$T_{YX}=۲=\frac{۱}{۱/۲}=\frac{PM_X}{PM_Y}$$

ـــ دیگر خصوصیت مهم منحنیهای محصول برابر شکل بیضوی یا تخم مرغی آن است. هر یك از این منحنیها نخست به محور نزدیك و سپس در نقطهٔ معین از آن دور می گردد. از این خاصیت برای تعریف و تعیین قلمرو و عقلایی عملیات تولید استفاده می شود.

شکل ۱۳ را در نظر می گیریم. ترکیب عوامل x_1y_1 تولید P_3 را می دهد. y_1 کمترین مقدار از عامل Y است که در تولید P_3 به کار می رود. ما می توانیم در طول منحنی P_3 از عامل Y صرف نظر کنیم و عامل X را تا نقطهٔ Ĺ جانشین عامل Y بسازیم. اما از این نقطه

به بعد، هرگاه بخواهیم مقدار بسیار زیادی از عامل X را مورد استفاده قرار بدهیم، باید مقدار بیشتری از عامل Y را در جریان تولید وارد کنیم و این وضعیت معنی ندارد، زیرا هزینهٔ تولید P_3 بالاتر از میزان ضروری می‌شود. محصول نهایی عامل X در نقطهٔ Ĺ برابر با صفر است و نرخ نهایی جانشینی میان Y و X نیز صفر می‌باشد.

ترکیب عوامل $x_2 y_2$ نیز تولید P_3 را به دست می‌دهد. اگر بخواهیم از نقطهٔ L به بعد مقدار بیشتری از عامل Y را به کار بریم، برای تولید P_3 باید مقدار زیادتری از عامل X را وارد جریان تولید سازیم. در نتیجه، هزینه از حد ضروری بیشتر می‌گردد. محصول نهایی عامل Y در نقطهٔ L برابر با صفر است و نرخ نهایی جانشینی میان Y و X نیز بی‌نهایت است.

منحنیهای OL و OĹ منحنیهای حد می‌باشند؛ OL حداقل مقدار عامل X لازم برای دستیابی به مقادیر مختلف محصول را می‌رساند؛ OĹ حداقل مقدار عامل Y مورد نیاز برای تولید مقادیر مختلف محصول را نشان می‌دهد. OĹ مکان نقطه‌هایی است که محصول نهایی عامل Y در آن برابر با صفر و OL محل نقاطی است که محصول نهایی عامل X مساوی با صفر می‌باشد.

منطقهٔ میان OL و OĹ محدودهٔ عملیات عقلایی تولید است. در درون این منطقه، محصولات نهایی X و Y مثبت می‌باشد و در مواردی که محصولات نهایی عوامل مثبت است، به نفع بنگاه است که به تولید اقدام نماید. اگر محصول نهایی منفی باشد، بنگاه هزینهٔ تولید را به ازای تولید معین به حداقل نمی‌رساند، زیرا با استفادهٔ کمتر از عاملی که محصول نهایی آن منفی است، می‌تواند هزینهٔ خود را پایین بیاورد. چنان که در نمودار مشاهد می‌شود، بنگاه با ترکیب عوامل x_3y_3 یا x_1y_3 می‌تواند P_1 را به دست بیاورد.

شکل «بیضوی» منحنیهای محصول برابر، این واقعیت را می‌رساند که به طور کلی، اگر چه جانشینی میان عوامل تولید امکان‌پذیر است ولی تا بی‌نهایت نمی‌تواند ادامه یابد. فرض می‌کنیم که X عامل کار و Y عامل سرمایه باشند، زمانی فرا می‌رسد که کارگران اضافی به صورت مزاحم در می‌آیند.

نسبتهای ترکیب بعضی از عوامل تولید، در بعضی از صنایع، ثابت و تغییرناپذیر است و نمی‌توان یك عامل را جانشین دیگری کرد. در این صورت، منحنیهای محصول برابر در تمام طول خود موازی با محورها می‌باشد.

نقشهٔ منحنیهای محصول برابر امکانات تولید بنگاه را نشان می‌دهد. اکنون ببینیم

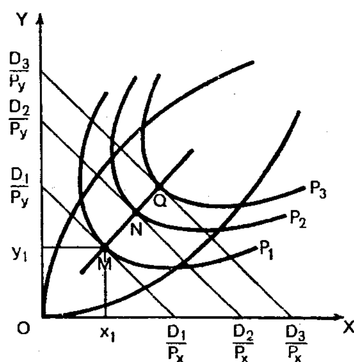
بنگاه چه مقدار تولید را برمی گزیند.

بنگاه جبر بودجه‌ای دارد و این محدودیت را *خطوط هزینه‌های برابر* نمایش می‌دهند. این خطوط نشان می‌دهند که بنگاه چه ترکیبهای متفاوتی از عوامل تولید را می‌تواند خریداری کند، قیمت عوامل را به ازای مقادیر مختلف خرج می‌دانیم. بنابراین مخارج کل تولید به ازای دو عامل X و Y به قیمتهای P_x و P_y را می‌توانیم چنین بنویسیم:

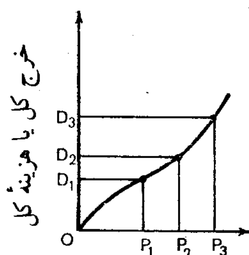
$$D = X.P_x + Y.P_y$$

هرگاه بنگاه کلیهٔ منابع مالی خود را برای خرید عامل X خرج می‌کرد، می‌توانست $\frac{D}{P_x}$ واحد از X را به دست آورد و اگر کلیهٔ منابع خود را در خرید عامل Y خرج می‌نمود، می‌توانست $\frac{D}{P_y}$ واحد از Y را خریداری کند. بدین ترتیب، می‌توانیم خط هزینهٔ برابر را ترسیم نماییم. شیب این خط، هرگاه علامت منفی را نادیده بگیریم، چنین است:

$$\frac{D}{P_y} \div \frac{D}{P_x} = \frac{P_x}{P_y}$$



شکل ۱۴
مسیر توسعه



شکل ۱۵
منحنی هزینهٔ متغیر کل بنگاه

بنگاه با توجه به خط هزینهٔ برابر خود، می‌خواهد تولید را به بالاترین نقطه از منحنی محصول برابر برساند. سطح تولید برگزیده در نقطهٔ تماس خط هزینه برابر با منحنی محصول برابر تعیین می‌شود. در این نقطه، شیب خط هزینه مساوی با شیب خط محصول برابر و یا برابر با نرخ نهایی جانشینی است:

$$T_{x.y}=\frac{P_x}{P_y}=\frac{PM_x}{PM_y}$$

بنابراین، بنگاه نرخ نهایی جانشینی میان عوامل تولید را با رابطهٔ قیمتهای عوامل تولید مساوی می‌کند. نسبت قیمتها برابر با نسبت محصولهای نهایی عوامل است.

در شکل ۱۴، بنگاه، با توجه به خرج کل و بنابر تصمیم خود در نقطهٔ M بیشترین تولید ممکن از کالای مورد نظر را به دست می‌آورد. ترکیب عوامل، در این نقطه، همانا مطابق با کمترین هزینه است.

به این ترتیب، به ازای خطوط مختلف هزینهٔ برابر، ما می‌توانیم کلیهٔ ترکیبهای واجد کمترین هزینه برای دستیابی به مقادیر مختلف تولید را معین نماییم. خطوط هزینهٔ برابر با یکدیگر موازی می‌باشند، زیرا قیمتهای عوامل تغییر نمی‌نماید و در نتیجه، رابطهٔ قیمتها نیز تغییر نمی‌کند. قلمرو مکانی این نقطه‌ها، نشان‌دهندهٔ ترکیبها با کمترین هزینه یعنی همان مسیر توسعهٔ بنگاه (MNQ) است: این مسیر نشان می‌دهد که هرگاه تولید افزایش یابد، مقدار خرید عوامل X و Y چگونه زیاد می‌شود.

براساس مسیر توسعه می‌توان منحنی هزینه‌های متغیر بنگاه را تعیین نمود (شکل ۱۵).

خط هزینهٔ برابر نمایشگر خرج کلی D است. نقطهٔ تماس خط هزینهٔ برابر با منحنی محصول برابر حداکثر تولید (P) به ازای این خرج می‌باشد.

در یک دستگاه مختصات، اگر تولیدات مختلف را روی محور طولها $(P_1,P_2,P_3,\ldots,P_n)$ و مخارج گوناگون مربوط را روی محور عرضها $(D_1,D_2,D_3,\ldots,D_n)$ ببریم، مجموعهٔ نقاطی را به دست می‌آوریم که، در مکان، منحنی هزینه‌های متغیر بنگاه را می‌رسانند.

پ) *ارزش و حدود نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی*

اهمیت فراوان نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی در این است که دربارهٔ بعضی از جنبه‌های فعالیت اقتصادی اشخاص انفرادی توضیح ارزنده‌ای را فراهم می‌آورد و قوانین فعالیت انسانی را در برابر ذخایر محدود کالاها معین نمی‌نماید.

انتقادات ناواردی بر این نظریه شده است:

الف) چنان که بعضی وانمود کرده‌اند، این نظریه به هیچ وجه یک تجرید محض نیست. در واقع، برای انتقال از توضیح کلی و انتزاعی به واقعیت عینی، این نظریه، به یاری تعلیمات سایر علوم انسانی، مقوله‌های اقتصادی را مشخص می‌کند. این مقولات شالوده‌های محاسبهٔ اقتصادی، یعنی نیازها یا میل به مصارف شخص اقتصادی، عوامل

منشاءِ محدودیت کالاها و ماهیت اعمال تصرف و تملك شخص را تشکیل می‌دهند.

بنابراین، نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی تمام جنبه‌های واقعیت اجتماعی را در نظر می‌گیرد. مکتب نهاییون جدید، ضمن تعریف رفاه ذهنی، یعنی آنچه شخص به طور واقعی دنبال می‌کند، اندیشهٔ صوری را ارائه می‌دهد که به قول فرانسوا پرو با توسل به نظریه‌های کمکی باید از لحاظ تاریخی مشخص شود:

ـــ نظریهٔ انگیزشهای (علل و انگیزه‌های) اشخاص اقتصادی؛

ـــ نظریهٔ تشکیل و تبدیل نظام ارزشهای فلسفی؛

ـــ نظریهٔ جامعه‌شناسی‌ـ‌تاریخی دربارهٔ داده‌های فعالیت اقتصادی (شرایط فنی، هنجارهای حقوقی، اخلاقی و اجتماعی).

ب) همان طور که نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی را نمی‌توان متهم به تجرید خشك ساخت، توضیح رفتار انسانی را نیز نمی‌توان غیرواقعی دانست و به این بهانه که اشخاص اقتصادی معمولاً میان فایده‌های نهایی تساوی برقرار نمی‌کنند، این نظریه را تخطئه نمود. اندکی خویشتن‌نگری این حقیقت را هویدا می‌نماید که هر یك از ما وقتی که لازم است پولی را خرج کنیم، فایده‌های نهایی را در برابر یکدیگر قرار می‌دهیم و این کار را می‌کنیم، چنان که ژوردن[۲۲] در باب کلام منثور ندانسته چنین می‌کرد.

اما، هر نظریه بازساخت منطقی و ارزش تحلیل دارد. نظریه به صورت مشروح است، زیرا واقعیت مورد توضیح را تشریح می‌نماید و به این سبب غیرواقعی و غیر عملی نمی‌باشد. مچلوپ[۲۳] دربارهٔ این نکته از مثالی پرمعنی و رسا کمك می‌گیرد. فرض می‌کنیم در باب این عمل بخواهیم «نظریه» بسازیم که رانندهٔ اتومبیل می‌خواهد از یك کامیون سبقت بگیرد، حال آنکه اتومبیل دیگر از سمت مقابل می‌آید. این نکات مورد توجه واقع می‌شود: سرعتهای وسایط نقلیه، فواصل، طرز حرکت و شتاب ممکن، شرایط و اوضاع جاده، درجهٔ قابلیت دید، وضع ترمزها، بی‌پروایی راننده و غیره. اینها حداقل موضوعاتی است که به داوطلب گواهینامه رانندگی تعلیم داده می‌شود. توضیح عمل ـــ یعنی نظریهٔ «سبقت» ـــ باید در کلیهٔ مراحل استدلال بگنجد و راننده‌ای که سبقت می‌گیرد این مراحل را جزء به جزء در مدنظر نمی‌گیرد بلکه به مجموعهٔ وضعیت توجه می‌نماید.

هرگاه سبك‌ترین انتقادات علیه نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی را به کناری بگذاریم، باز

---

22. Jourdain 23. Machlup

هم نباید حدود این نظریه را انکار کنیم. این حدود مربوط است به اینکه نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی، منجمله، با رفتار واحدهای اقتصادی مطابقت ندارد. این رفتار تحت شرایطی که عملا ساده گردیده توصیف شده است: مقصود، نظریهٔ بیشینه کردن نفع ذهنی وسیلهٔ شخص اقتصادی در محیطی است که بدون اراده انطباق می‌یابد، به دقت می‌شمارد و محاسبه می‌کند. تصمیماتی که اشخاص اقتصادی بر پایهٔ این نظریه می‌گیرند و شرح می‌دهند، تصمیمات نهایی می‌باشند. این تصمیمات برنامه مصرف ذخیرهٔ معین کالاها را و با تغییراتی کم اهمیت و غالباً جزئی و در حد نهایت این برنامه را تغییر می‌دهند.

ملاحظاتی چند دربارهٔ این نظریه می‌توان عرضه کرد. نخست این پرسش را می‌توان کرد که روش مشاهده آیا فرضیهٔ بیشینه‌سازی را که این نظریه می‌گیرد، تأیید کرده است. روانشناسی نوین دلالت دارد که شخص تحت تأثیر قوهٔ محرکه برانگیخته شده است تا دست به عمل بزند و راضی شود. در این حالت، شرایط حاکم بر این شخص لزوماً با دقت معین نشده‌اند اما می‌توانند توسط یک «سطح آرزو» ابراز بشوند که با درسهای تجربه در جهت صعود یا نزول انطباق یابد. بنابراین، بجاست فرضیهٔ جست‌وجوی «نتیجهٔ رضایت بخش» را بپذیریم و بر فرضیهٔ جست‌وجوی نتیجهٔ بیشینه برتر بدانیم.

به علاوه، نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی واقعیات زیر را از نظر دور می‌دارد:

۱) محیط زیست اشخاص اقتصادی نه تغییرناپذیر است و نه از شکل نیفتادنی، بلکه جزئاً سخت و انعطاف ناپذیر می‌باشد، یا بدین سبب که واحدهای اقتصادی در حد این جزء نمی‌توانند و یا به تصور خود نمی‌توانند آن را تغییر بدهند. محیط جزئاً شکل‌پذیر است، یعنی، در حد این جزء تغییرپذیری تحت تأثیر هر عمل نامشخص می‌تواند تغییر یابد.

۲) تصمیمات اشخاص اقتصادی تنها جنبهٔ نهایی ندارند؛ این تصمیمات، هنگامی که برنامهٔ مصرف را در هم بریزند، به طوری که تغییرات اساسی در مقدار کالاها و ساختار برنامه‌ها به بار آورند، مسئلهٔ تصمیمات ساختاری را پیش می‌کشد. تصمیمات ساختاری نیز بنابر روش نهایی نمی‌توانند بازسازی بشوند؛ زیرا، به قول فرانسوا پرو، در گرو ساختارهای نو قرار دارند.

۳) نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی اعمال متأثر از محیط اجتماعی یا فیزیکی و ملهم از ارزشها (به معنای فلسفی اصطلاح) را که «حتی به هنگام استفاده از محاسبهٔ اقتصادی از این نظریه ناشی نمی‌شوند»، در نظر نمی‌گیرد.

۴) نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی فقط جزئاً می‌تواند در تهیهٔ انواع روابط اجتماعی شرکت کند. این نظریه فقط روابط تعاونی مبتنی براصل مبادله و قرارداد را توضیح می‌دهد و به موارد زیر توجه ندارد:

ــ روابط شراکتی مربوط به استفاده از جبر خصوصی یا عمومی؛

ــ روابط اشتراکی که با پذیرش نظام واحد ارزشها، اختلاط شعور و ادراك را بیان می کنند.

بنابراین، نظریهٔ محاسبهٔ اقتصادی تحلیل ارزنده ولی جزئی از تصمیمات اشخاص انفرادی است. این نظریه فقط ناظر به تصمیماتی است که از مقایسهٔ میان بازده و هزینه ناشی می‌شوند. هرگاه تحلیل در گرو ساختارهای نوین یا تصمیماتی مستلزم کاربرد جبر و فشار از سوی یك شخص اقتصادی نسبت به سایر اشخاص اقتصادی باشد، لازم است نظریهٔ دیگری، یعنی نظریهٔ تصمیمات کلان مورد استفاده قرار بگیرد.

قسمت دوم ــ تصمیمات کلان

تصمیم خرد رفتار یك واحد سادهٔ اقتصادی را بیان می کند که با تهیهٔ برنامهٔ کاربرد منابع با کمیابی مبارزه می‌نماید؛ این منابع در قلمرو اختیار وی قرار دارند و تنها از قدرت تصمیم‌گیری او اطاعت می کنند، در صورتی که تصمیم کلان به آمایش کالاهای کمیاب در یك واحد مرکب می‌پردازد.

یك واحد مرکب و به عنوان مثال یك صنعت (یا گروهی از بنگاهها) یا یك ملت فقط یك برنامهٔ منحصر به فرد ندارد؛ واحدهای ساده، که اجزای تشکیل‌دهندهٔ واحد مرکب می باشند، برنامه‌هایی تهیه می بینند که یا درهم تداخل می نمایند و یا با یکدیگر در تضاد قرار می گیرند؛ در نتیجه، بر اثر اجرای این برنامه‌های مخصوص و مجزا، مقادیر کلی (تولید صنعت؛ مصرف ملت) تشکیل می شوند. این مقادیر کلی موضوع تصمیمات کلان می باشند.

نخستین تحلیل تصمیات کلان مدیون فرانسوا پرو است.[۲۴] ما می کوشیم در سایهٔ کارهای عملی این اقتصاددان، تصمیمات کلان را تعریف و طبقه‌بندی نماییم و مسائل معقولیت تصمیمات را مورد توجه قرار بدهیم.

24. *Economie appliquée*, n°2, 1949.

§ ۱. تعریف تصمیمات کلان

در یك واحد مرکب چند قدرت تصمیم‌گیری وجود دارد و برای خود برنامه‌های ناموافق تهیه می نمایند. مقام تصمیم‌گیرنده در این واحد می کوشد *به اعتبار آینده* به یك مقدار کلی متمایز از مقادیر کلی که معمولا می توانست از اجرای برنامه‌های واحدهای تشکیل‌دهنده نتیجه بشود، برتری بخشد. در این صورت می‌گوییم که این قدرت تصمیم‌گیرنده یك تصمیم کلان می گیرد.

در این باب می‌توان مثالهای مختلف به شرح زیر آورد:

ــ یك صنعت یا یك گروه بنگاه را در نظر می گیریم: یك واحد تولیدی مسلط یا قدرت تصمیم‌گیرندهٔ مسلط برای تعیین حجم معین تولید یا یك قیمت معین، در برنامه‌های تولید واحدهای تولید یا بنگاههای دیگر دخالت می کند.

ــ یك ملت، یعنی مجموعه‌ای متشکل از خانوارها، بنگاهها و گروهها تحت حکمیت و ارادهٔ دولت را در نظر می‌گیریم: دولت می کوشد موافق دلخواه خود به مصرف ملی (جیره‌بندی یا نظارت بر قیمتها) یا به سرمایه‌گذاری کلی، برتری بدهد.

ــ گروهی از ملتها را در نظر می گیریم، مانند مللی که در سازمان اتلانتیك (O.T.A.N.) یا ملتهای تحت نفوذ اتحاد جماهیر شوروی که در شورای کمك اقتصادی و اجتماعی اروپای شرقی گرد آمده‌اند: ملت مسلط، یا قدرت تصمیم‌گیرندهٔ مسلط، برای تعیین و تثبیت سهم مخارج نظامی در خرج کلی ملتهای عضو، یا برای تعیین و تثبیت مقدار سرمایه‌گذاریهای اساسی و ارشاد آنها دخالت می نماید.

به دنبال این مثالهای گوناگون می‌توانیم سه خصوصیت مشخصهٔ زیر را در تصمیم کلانْ عرضه بداریم:

الف) این تصمیم در واحد مرکب، عمل قدرت تصمیم‌گیرنده‌ای است که برنامهٔ وی تفوق دارد و طی دورهٔ معین نفوذ نابرگشتنی یا جزئاً نابرگشتنی اعمال می کند. این قدرت یك طرفه و یا با موافقت واحدهای دیگر در واحد مرکب به دست می‌آید (شناسایی ضمنی یا صریح؛ روش رأی‌گیری). تشکل این قدرت تصمیم‌گیری هزینه‌ای را به بار می‌آورد (به عنوان مثال، هزینهٔ مشورت)؛

ب) این تصمیم متضمن کاربرد جبر است. دولت به عنوان انحصارگر قانونی، در قلمرو ملت جبر عمومی در اختیار دارد. دولت این قوهٔ جبر را یا واقعاً و یا به صورت تهدید ساده در استفاده از آن به کار می برد. دولت هرگاه خریدار یا فروشندهٔ محصولات و خدمات مهم باشد وارد رقابت می شود و با واحدهای خصوصی به رقابت می پردازد و به اینان فشار وارد می سازد.

در واحدهای مرکب خصوصی نیز کاربرد جبر معمول و متداول است.

فرانسوا پرودر این باب چنین می نویسد، «گروه بنگاهها: ۱. جبرهای مکمل برای خریدار ایجاد می نماید؛ ۲. برای نابودی یا تغییر ساختاری رقیب خود هزینه هایی را صرف می کند؛ ۳. نابودی ساختارهای واحدهای مرکبه یا تبدیل آنها را تحمیل می کند؛ ۴. براثر قبول هزینه های فروش (تبلیغات بازرگانی، آگهی یا هزینه های دیگر) مصرف کننده را وادار به مصرف محصول خود می نماید؛ ۵. بردولت یا اجزای آن فشار می آورد تا قراردادی دربارهٔ بازارها ببندد و انحصار و یا تغییری در قاعدهٔ کار به دست آورد؛ ۶. هزینه هایی را می پذیرد و به این ترتیب برکارگران مستقل (کارهای فکری) یا واحدهای تولیدی (چاپ و انتشار) فشار می آورد تا زمینهٔ افکار عمومی و معتقدات را به سود جریان کار خود یا تغییر قاعدهٔ کار در جهت موافق با منافع خود آماده سازد.»

پ) تصمیم کلان مبتنی بر پیش‌بینی کل کنشها و واکنشهای گوناگون و غالباً ناموافق است. قدرت تصمیم گیرنده در گرو ساختار جدید مقدار کلی، یعنی ایجاد توافق میان برنامه های مختلف اشخاص اقتصادی از طریق اعمال جبر قرار دارد. هرگاه واحدهای جزءِ تشکیل دهنده دارای ابعاد و نیروهای قراردادی غیرقابل اغماض باشند، قدرت مسلط در معرض این خطر قرار می گیرد که دچار محدودیتهایی ناشی از «درون» خود واحد مرکب بشود. تصمیم کلان، در محیطی متشکل از آگاهیهای انسانی و برنامه های مستقل انتشار می یابد.

ملاحظه می شود که در مورد ملت میان اجرای تصمیم کلان و نوع نظامِ سیاسی (جبر قانونی، وجود انضباط ملیِ که مثلا در انگلیس آزادانه اعطا گردیده است و احیای یك انضباط ملی بر اثر جبر پلیسی مانند اتحاد شوروی) ارتباطی وجود دارد.

§ ۲. طبقه‌بندی تصمیمات کلان

تصمیمات کلان ممکن است بنابر عناصرِ متأثر از قدرت تصمیم گیری مسلط در واحد مرکب طبقه‌بندی گردد. به این ترتیب سه نوع تصمیم کلان تشخیص داده می شود:

الف) *تصمیم دربارهٔ حدود فعالیت اقتصادی کلان*

دولت، به عنوان مثال، در قلمرو ملت، قواعد حاکم بر روابط میان کارفرمایان و کارگران را معین می نماید: دولت، درباب قراردادهای جمعی رویه ایجاد می کند یا به هنگام برخورد و کشمکش با نیروی کار داوری اجباری مقرر می‌دارد.

ب) *تصمیم دربارهٔ مقادیر کلان*

کارتل بین المللی مقدار فروش اعضای خود را تحت نظم و قاعده در می آورد، به این ترتیب که بازار هر یك را به خود او تخصیص می دهد و یا اجرای یك طرح کلی

صادرات را میان آنها توزیع می‌نماید.

دولت در مورد حجم پول در گردش دخالت می‌کند و از مقدار پول می‌کاهد (تجربه گوت[25] در بلژیك بلافاصله پس از «آزادی») و یا به جیره بندی‌کالاهای‌مصرفی مبادرت می‌ورزد.

پ) *تصمیم کلان دربارهٔ قیمتها*

در این مورد می‌توان مثال فراوان آورد: دولت نرخ تنزیل را به منظور تأثیر بر اعتبار کوتاه مدت تعیین و تثبیت می‌کند؛ نرخ دستمزدها را معین می‌نماید و برای افزایش صادرات کلی ارزش پول ملی را نسبت به پولهای خارجی معین می‌کند.

§ ۳. معقولیت تصمیمات کلان

هنگامی که در یك واحد مرکب گزینش فلان مقدار کلی اولیٰ نسبت به مقدار کلی دیگر، انتخاب سطح بهینهٔ مصرف یا سرمایه‌گذاری و یا فلان قیمت و بهمان دستمزد دلخواه و مورد نظر باشد، آیا ضابطهٔ عقلایی وجود دارد؟ همان طور که رفتار یك شخص را در محدودهٔ تصمیمات خرد به صورت منطقی بازسازی می‌کنیم تا تحت شرایط معین رفاه ذهنی خود را بیشینه سازد، آیا می‌توانیم نسبت به بازسازی منطقی یك تصمیم کلان نیز اقدام نماییم؟

ما برای تعیین محتوای تصمیم کلان، هنوز ضوابط اقتصادی خاصی در اختیار نداریم. تحلیل دقیق ریاضی نظیر مورد کالای اقتصادی وجود ندارد و اقدام به مقایسهٔ ریاضی میان هزینه و بازده دشوار (و بیشتر اوقات مایهٔ دردسر) است. از سوی دیگر، روشهای توجیه تصمیم کلان از لحاظ اقتصادی هنوز بسیار سست و نا استوار می‌باشد. در این باب دولت را مورد بحث قرار می‌دهیم:

الف) دولت، نخست می‌تواند به محاسبهٔ اثر ذاتاً مفید مقداری از یك کالا یا خدمت بپردازد. دولت دربارهٔ خوراك، پوشاك یا مسکن و غیره به هنجارهای عینی و عقلایی متوسل می‌شود و به هنجارهای اقتصادی کاری ندارد؛ سطح کمینه یا بهینهٔ مقدار جیره را معین می‌کند.

این روش با شمارهٔ محدود بررسی دربارهٔ شرایط عینی یك اثر مفید، با عدم تجانس گروههای اجتماعی، با آشتی ناپذیری جنبه‌های روانی فردی برخورد پیدا می‌کند.

ب) دولت، در مرحلهٔ دوم می‌تواند با توجه به نمونهٔ اقتصادهای دارای ساختار مشابه و قابل مقایسه تصمیم گیری کند. همچنین لازم است این اقتصادها نیز وجود داشته باشند و خصوصیات هر اقتصاد بیش از حد زیاد و برجسته نباشد تا مقایسه فاقد معنی نگردد.

پ) در پایان، دولت می‌تواند محاسبات مقادیر کلی بیشینه را در ارتباط با یکدیگر مورد استفاده قرار بدهد و بنا را بر یك ساختار قدیمی و گذشته بگذارد (اما دربارهٔ خاصیت برگشت ناپذیری تحولات نباید زیاده‌روی بشود) و نیز الگوهای انتزاعی برای آینده تهیه نماید، لیکن در مورد اخیر که امروزه فراوان دیده می‌شود، لازم است که:

25. Gutt

ــ الگوی بیشینه سازی و کلیهٔ متغیرهای اساسی و میزان نفوذ نسبی آنها را در نظر بگیرد؛
ــ شرایط خاص الگوی انتزاعی در عالم واقع جست‌وجو شود. داو شرط بندی قابل ملاحظه است.

با این همه، لازم به یادآوری است که این گونه محاسبات، موضوع انتخاب سیاست اقتصادی، مثلا توسعهٔ صنعتی یا توسعهٔ کشاورزی، صنعت سنگین یا صنعت تبدیلی و تعیین موضع جغرافیایی یا ناحیه‌ای توسعه را روشن نمی‌کند. این انتخابها جنبهٔ سیاسی دارند و رجحان رجال بر مسند قدرت یا اکثریت پارلمانی را عرضه می‌نمایند و به نظر ما طور دیگر نیز نمی‌تواند باشد. جنبهٔ عقلایی هرگز در هدفها وجود ندارد؛ و اما ممکن است بر اساس اهداف سیاسی معین، جنبهٔ عقلایی در وسایل، یعنی درکاربرد درست رعایت گردد و در این جهت است که باید مشورت اقتصاددان به سوی سیاست روی آورد.

قسمت سوم ـ مسائل مربوط به تصمیم

پیش از این دیده‌ایم که تحلیل اقتصادی چگونه تصمیم شخص اقتصادیِ در جست‌وجوی نتیجهٔ بیشینه را به ازای هزینهٔ کمینه در نظر می‌گیرد. این تحلیل پُر ساده شده است و به دشواریهای گوناگون موجود بر سر راه شخص اقتصادی توجه نمی‌کند.

دشواریها اشکال مختلف دارند:

۱) ممکن است تصمیم برای بلندمدت باشد و در نتیجه توجه به عامل زمان در محاسبهٔ شخص اقتصادی ضرورت پیدا می‌کند؛

۲) تصمیم باید به عدم اطمینان نسبت به آینده التفات کند؛

۳) تصمیم می‌تواند، در صورت ضرورت، اراده و تصمیم سایر اشخاص اقتصادی را نیز مراعات نماید. ما به ترتیب، این دشواریها را یکی پس از دیگری بررسی می‌کنیم.

الف) *تصمیم و زمان*

فرض کنیم یك بنگاه بخواهد تصمیمی بگیرد و در نتیجه با محدودیت زمانی مواجه باشد. این بنگاه باید از میان چند کار ممکن به انتخاب دست بزند. این اعمال، هر یك به ترتیب هزینه و سودی دارند و توزیع اینان طی زمان نیز یکسان نمی‌باشد. لازم است بنگاه سررسید موعد دریافتها و مخارج را با یکدیگر بسنجد و تفاوت ارزش ناشی از مرور زمان را مورد توجه قرار بدهد.

در واقع، کسب ۱۰۰۰۰ فرانك درآمد فوری همان ارزش ۱۰۰۰ فرانك سالانه و طی ۱۰ سال را ندارد، هر چند تراکم سود کل در پایان یکسان باشد رجحان به رقمِ نزدیك به بیشترین سود داده می‌شود. لازم است بهای زمان که همان نرخ بهرهٔ پول است، احتساب گردد.

اگر i نرخ بهره باشد، یك فرانك امروز طی زمان به ترتیب زیر ارزش پیدا می‌کند:

پس از یکسال $1+i$

پس از دو سال $(1+i)(1+i)=(1+i)^2$

پس از n سال $(1+i)^n$

بر عکس، یك فرانك پس از n سال را می‌توان بر اساس مبلغی که امروز برابر با $\frac{1}{(1+i)^n}$ است به دست آورد.

یك فرانك پس از n سال ارزش کنونی $\frac{1}{(1+i)^n}$ فرانك را دارد.

ارزش کنونی و حال، به این ترتیب، کاهش ارزش آیندهٔ یك مال را نسبت به مال موجود بیان می‌کند. روشن است هر اندازه نرخ بهره بالاتر و سررسید موعد دورتر باشد، کاهش ارزش مهم‌تر می‌شود. جدول زیر دلالت بر ارزشهای کنونی ۱۰۰۰ فرانك را دارد که به ازای نرخهای مختلف بهره و طول مدت متفاوت محاسبه شده است.

مدت	٪۰	٪۲	٪۳	٪۵	٪۸
هیچ	۱۰۰۰	۱۰۰۰	۱۰۰۰	۱۰۰۰	۱۰۰۰
۵ سال	۱۰۰۰	۹۰۷	۸۶۳	۷۸۳	۶۸۲
۱۰ سال	۱۰۰۰	۸۲۱	۷۴۴	۶۱۴	۴۶۴
۲۰ سال	۱۰۰۰	۶۷۳	۵۵۳	۳۷۷	۲۱۵
۳۰ سال	۱۰۰۰	۵۵۲	۴۱۳	۲۳۲	۹۹
۵۰ سال	۱۰۰۰	۳۷۱	۲۲۸	۸۷	۲۱
۱۰۰ سال	۱۰۰۰	۱۳۸	۵۲	۸	$<$۱

بنابراین، برای اخذ تصمیم بلندمدت بجاست اقدام به تعیین *ارزش کنونی* گردد. دریافتها (R) و مخارج (D) مورد پیش‌بینی برای هر دورهٔ مورد نظر، سال به سال بیان می‌شود و درآمد حال شده یا کنونی به ترتیب زیر به دست می‌آید:

$$R_0-D_0+\frac{R_1-D_1}{(1+i)}+\frac{R_2-D_2}{(1+i)^2}+\cdots+\frac{R_n-D_n}{(1+i)^n}$$

از میان تصمیمات مختلف آن یك اتخاذ می‌گردد که درآمد حال شده یا کنونی آن بیشینه باشد. هرچند نرخ بهره بر اثر تحول بازار سرمایه، طی زمان تغییر می‌کند، در فرمول بالا برای سراسر دوره فقط یك نرخ بهره پذیرفته شده است و این فرضیه کار را در مرحلهٔ اجرا آسان می‌نماید. دورهٔ زمانی برگزیده برای تعیین ارزش کنونی کلاً بستگی به‌عملیات موردنظر پیدا می‌کند؛ اما هرگز از ۲۵ یا ۳۰ سال فراتر نمی‌رود؛ در واقع، این نکته شایان توجه است که عامل $\frac{1}{(1+i)^n}$، به شرط آنکه i مثبت باشد، با سرعت بسیار، کوچك می‌شود.

عملیات تعیین ارزش کنونی، به ویژه در تصمیم گیری برای سرمایه گذاری صورت می‌گیرد، بازهم در آینده به این مطلب می‌رسیم.

ب) تصمیم و عدم اطمینان

تصمیم هیچ‌گاه و یا تقریباً هیچ‌گاه برای آیندهٔ مسلم و مطمئن اتخاذ نمی‌شود.

فرض می‌کنیم که طبیعت «خنثی» باشد، یعنی میان انتخاب یك تصمیم و تحقق یك «وضع طبیعی» واکنش درونی وجود ندارد، یا چنان که برخی گفته‌اند، انتخابهای شخص و انتخابهای طبیعت نسبت به یکدیگر مستقل باشند.

شخص در برابر وضع نامعلوم آینده چگونه تصمیم می‌گیرد؟ و بنابر چه ضوابطی بهترین تصمیم ممکن را اتخاذ می‌کند؟

ضوابط مختلف برای تعیین ارزش کلیهٔ نتایج احتمالی به شرح زیر پیشنهاد شده است:

الف) ضابطهٔ لاپلاس[26]، بر این اساس میانگین عواید ممکن را برای هر عمل به دست می‌آوریم و آن عمل را مورد توجه قرار می‌دهیم که با بهترین میانگین مطابقت دارد؛

ب) ضابطهٔ والد[27]، بر این اساس حداقل عایدی به سطح بیشینه می‌رسد، یعنی آن مورد انتخاب می‌گردد که با کمترین زیان مطابقت نماید؛

پ) ضابطهٔ ساویج[28]، بر این اساس جدول عدم‌النفع یا زیانهای نسبی و یا ضرر احتمالی تنظیم می‌گردد؛ اگر پیش‌بینی درست باشد، به ازای هر تصمیم و هر وضع محتمل، تفاوت میان این نتیجه و بهترین نتیجهٔ احتمالی را جانشین نفع یا ضرر می‌کنیم. بر اساس جدول عدم‌النفع که به این ترتیب تنظیم می‌شود، تصمیم برگزیده آن است که ضرر احتمالی بیشینه را به سطح کمینه برساند.

ت) ضابطهٔ هورویچ[29]، که بنا بر آن موردی انتخاب می‌شود که میانگین تعدیلی نتایج افراطی ناشی از این عمل را به سطح بیشینه برساند و تعدیل با «ضریب خوش‌بینی» واقع بین صفر و یك انجام می‌گیرد، به ازای هر عمل عبارت $Mk+(1-k)m$ را جمع می‌زنیم، M و m به ترتیب نمایشگر بهترین و بدترین نتیجه می‌باشند.

هرگاه بتوانیم ارزش تمام نتایج احتمالی و احتمال رویدادها را به رقم درآوریم، اصل برنویی[30] را به کار می‌بریم، مشعر به اینکه امید ریاضی فایده (یا نفع) باید به حد بیشینه برسد.

در بعضی از موارد آسان آن است که برای رویدادها درجهٔ احتمال قائل بشویم، زیرا به دلایل عینی، دربارهٔ ارزش این احتمال اتفاق نظر وجود دارد. به عنوان مثال، می‌توانیم احتمال را به فراوانی در آمار تشبیه کنیم. اما در موارد دیگر، احتمال فقط «ذهنی» است، بدین معنی که به اطلاعات در اختیار شخص اقتصادی و استعدادهای روانی وی بستگی دارد.

پ) تصمیم و دیگران

در تحلیل پیشین پذیرفتیم که طبیعت در برابر تصمیم شخص اقتصادی بی‌طرف است و تصمیم سایر اشخاص اقتصادی را نیز در نظر نگرفتیم.

از دیدگاه اخیر، بعضی از نظامهای اقتصادی به ویژه نظام والراس و پارتو، رفتار اشخاص اقتصادی را به یاری معادلات بیشینه‌سازی شرح می‌دهند: برقراری تساوی میان فایده‌های نهایی در مصرف و

---

26. Laplace 27. Wald 28. Savage 29. Hurwicz 30. Bernoulli

مبادله، ایجاد تساوی میان بهره‌وریهای نهایی در تولید، وضعهای تعادل اولیه یا خاصی را تعیین می نمایند که چون به یکدیگر نزدیك شوند تعادل عمومی به دست می‌آید.

این گونه نظامها راه به جایی ندارند و به بن بست منطقی می‌رسند، زیرا اشخاص اقتصادی همه در صددند تولید خود را بیشینه سازند اما تمام متغیرهایی را که این کار بیشینه کردن وابسته بدانهاست زیر نظارت و در اختیار ندارند. معقولیت کنشهای هر شخص بستگی به رفتار احتمالی افراد دیگر دارد. در این صورت مقصود دیگر یك مسئلهٔ بیشینه نیست. کورنو کوشیده بود تا دشواری را با قبول این اصل مسلم توضیح بدهد که هر کس دربارهٔ آنچه دیگران تحت شرایط معلوم انجام می‌دهند، اندیشهٔ دقیقی دارد؛ بولی[31] مفهوم «تغییرات مبتنی بر حدس» را پیش کشیده است؛ بدین قرار، رفتار فرد به شرطی معین و مشخص می شود که بتوان پیشاپیش نوع و طرز رفتار دیگران را دانست. اما رفتار دیگران را، که آنها نیز به طور عقلایی عمل کنند، نمی‌توان پیشاپیش تشخیص داد.

همچنین شخص اقتصادی در دنیای تصوری پارتو است که به گفتهٔ گیلبو[32] چیزی از طرز زندگی روبنسون را در بر دارد؛ رفتار وی به شیوهٔ رواقیون می‌ماند. هرگاه بخواهیم روابطی را که در جامعه میان انسانهای زنده برقرار می‌شود، در نظر بگیریم، انسانهایی که در شمار جانداران می‌باشند و صورت شیء را ندارند و دارای نوعی خودمختاری هستند و می‌توانند به تفکر بپردازند، به دستگاه تحلیل دیگری نیاز پیدا می کنیم.

یك فیزیکدان و در عین حال عالم ریاضی به اسم فن نومان[33] و اقتصاددانی به نام مورگنشترن در کتاب *نظریهٔ بازیها و رفتار اقتصادی*[34] که به سال ۱۹۴۴ منتشر کرده‌اند، از *نظریهٔ بازیهای استراتژی* کمك گرفته‌اند.

بازیهای استراتژی با بازیهای تصادفی این فرق را دارد که نه فقط تصادف بلکه مهارت بازیکنان را نیز در بازی مورد توجه قرار می‌دهد. نظریهٔ بازیهای استراتژی اعمال چندین عامل را در وضعیتی شرح می دهد که تمام این اعمال به یکدیگر وابسته‌اند و به طور کلی هر عامل نمی‌تواند چنان رفتار کند که گویا افعال دیگران معلوم می باشد. قواعد بازی یك هدف برای بازی در نظر می گیرد. هدف تحلیل بازیها تعریف نوعی رفتار یا بهگزینی از میان حرکتها برای هر بازیگری است که بُردهای خود را به بیشینه می‌رساند و باختهای خود را به حد کمینه کاهش می‌دهد.

هر بازیگر در هر بازی استراتژی می‌تواند، برحسب قواعد بازی یا لااقل حقاً، کلیهٔ وضعیتهای ممکن در هر دست بازی را در نظر بگیرد و برای هر وضعیت می تواند ادامهٔ امکانات احتمالی را مورد توجه قرار بدهد و مجموعهٔ استراتژیهای ممکن را برای خود و طرفهای بازی بسازد و بنابراین می‌تواند دربارهٔ مزیت یا زیانی که از هر استراتژی به دست می‌آورد، نتیجه‌گیریهایی بنماید.

در محدودهٔ این بررسی نمی توانیم تحلیلی مشروح از نظریهٔ نومان و مورگنشترن به عمل آوریم؛ اما بجاست به اصول و به خصوصیات عمومی آن اشاره کنیم.

---

31. Bowley 32. G. Th. Guilbaud 33. Von Neumann

34. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd ed. 1947.

۱) نخست حالتی را در نظر می گیریم که میان بازی دو نفر و حاصل جمع صفر (بُرد یك بازی همیشه برابر با باخت طرف دیگر است) می باشد. در اینجا، دو حالت پیش می آید:

الف) اگر وضعیتی که تحول یك دست بازی ایجاد می کند شامل شناخت کلیهٔ عناصر حرکتی باشد که بازیگر باید انجام بدهد، مانند بازی شطرنج، در این صورت برای یکی ازدوطرف بازی، بدون توجه به استراتژی طرف دیگر، لااقل یك استراتژی حتماً برنده می شود، یامی تواند بازی را هیچ بر هیچ کند. طرف دیگر نیز همواره می تواند بازی را هیچ کند. در این حالت، وضع «استراتژی خالص» در برابر قرار دارد.

استراتژی B

استراتژی A

	I	II	III
I	۱	-۱	۴
II	۰	-۲	۱
III	۲	۰	۳

ماتریس بالا را در نظر می گیریم. این ماتریس استراتژیهای A و B را بیان می کند. هرگاه استراتژی B معلوم باشد، استراتژی بهینهٔ A در وضع آسانی قرار می گیرد. اگر B وضع I را برگزیند، A وضع III را انتخاب می نماید.

اگر A نداند که B چه استراتژی را بر.می گزیند، در این صورت، اصل کمترین خطر را به کار می برد. هنگامی که B وضع II را انتخاب کند، بدترین نتیجه برای وضع I همانا ۱-، برای وضع II نیز ۲- و برای وضع III صفر است. بنابراین، A با گزینش استراتژی III زیان یا خطر بیشینه را به حد کمینه می رساند. این همان اصل «کمترین بیشینه»[35] است. در این حالت، A اگر بعداً استراتژی B را دریابد، استراتژی خود را تغییر نمی‌دهد. در واقع، ماتریس خصوصیت ویژهٔ یك گلوگاه[36] را نمایش می دهد: بیشترین مقدار کمینه روی سطرها همان کمترین مقدار بیشینه در ستونهاست. مقادیر کمینه در سطرها ۱-، ۲- و صفر و مقادیر بیشینه روی ستونها صفر، ۲، ۴ است. بنابراین A در تغییر استراتژی خود نفعی نمی بیند.

ب) بازیکنان، در سایر موارد، در وضعیتهایی که به دست آورده اند بعضی از عناصر حرکت (حالت بازی ورق) را نادیده می گیرند. در این حالت، دیگر، فقط یك استراتژی وجود ندارد. نومان و مورگنشترن اندیشهٔ «استراتژی مختلط» را جایگزین مفهوم استراتژی خالص می سازند: بازیگر تحت

35. minimax 36. saddle-point

تلقین اصل کمترین بیشینه استراتژی خود را بر نمی‌گزینند، بلکه یك سلسله تغییرات استراتژیك را می‌پذیرد که امید ریاضی بُرد را بیشینه نماید (به این ترتیب که هر شماره بُرد را در احتمال تحقق این بُرد ضرب و حاصل ضربها را با هم جمع می‌کنیم).

۲) اکنون حالت بازیهایی را در نظر می‌گیریم که عدهٔ بازیکن از دو نفر بیشتر و جمع بازیها صفر باشد.

در این حالت می‌بینیم که میان بازیکنان شراکت یا ائتلاف به وقوع می‌پیوندد و این جریان به صورت جمعی می‌تواند امید بُردی را تأمین کند که بالاتر از جمع امیدهایی باشد که هر بازیگر می‌توانست منفرداً داشته باشد.

فرض می‌کنیم در یك بازی سه نفره قواعدی مقرر است که بازیکن شمارهٔ ۱ یا ۲، هنگامی که با بازیکن شماره ۳ ائتلاف نمایند ـــ و برنده هستند ـــ در تقسیم بُرد ناشی از ائتلاف بیشترین حصه را به دست آورد، حال آنکه هرگاه دو بازیکن با بازیکن سوم شریك بشوند، نتیجه را به تساوی تقسیم می‌کنند. در این صورت، بازیکن اول و دوم برای اتحاد با بازیکن سوم مبارزه می‌کنند و بدین منظور می‌پذیرند که به عنوان پاداش سهم اضافی خود را موقع تقسیم بُرد از دست بدهند. بدین قرار، بُرد بازیگر نه فقط به قواعد بازی، بلکه به امکانات ائتلاف رقبا نیز بستگی پیدا می‌کند. این امکانات هم به بازیگر و هم به طرف بازی عرضه می‌شوند.

از سوی دیگر، ائتلاف پیروزمندانه علاوه بر بُردهای اساسی «پاداشی» را نیز به دست می‌آورد که بازیکن اخراجی می‌پردازد. در یك بازی، هنگامی که این پاداش هیچ است، بازی «غیر اساسی» است و ائتلاف به وقوع نمی‌پیوندد. در حالت عکس، بازی «اساسی» می‌باشد.

خلاصهٔ کلام، نومان و مورگنشترن میان بازیهای «در مجموع صفر» که در آن کل بُردهای (بُردها و باختها) تمام بازیکنان همیشه هیچ است و بازیهایی که «در مجموع صفر نیست» و یا بازیهای «عمومی» که جمع کل بردها مثبت است، فرق می‌گذارد. این بازیها را می‌توان بر اقتصادی تطبیق کرد که در آن عموماً رشد فایدهٔ کل و محصول کلی به چشم می‌خورد. نویسندگان مزبور ثابت می‌کنند که هر بازی عمومی با n نفر به یك بازی «در مجموع صفر» با $n+1$ نفر شباهت دارد و یك بازیگر خیالی را در نظر می‌گیرند که بنا به تعریف، بُرد او مساوی با جمع منفی بُرد کلیهٔ بازیکنان واقعی است.

اهمیت نظریهٔ بازیها در این است که «ارتباط میان نوعی هدف غایی اقتصادی، یعنی بُرد و نمای اعمال هماهنگ انسانی را نه فقط برحسب شرایط معین مادی، بلکه با ابتکارات انسانی به نمایش می‌گذارد» (دوبارل).

به علاوه کتاب نومان و مورگنشترن فقط سرآغاز کار است. از سال ۱۹۴۴ تاکنون کارهای علمی بسیار در جهت ساخت و تدوین یك نظریهٔ عمومی بازی انجام گرفته است. شوبیك[37] عناصر عمدهٔ این نظریه را به شرح زیر نشان داده است:

الف) نظریهٔ بازی تعاونی، که وضعیتهایی را شرح می‌دهد که هر بازیکن از تصفیهٔ بازی برای بازیکنان

---

37. M. Shubik, *Kyklos*, 1953, fasc. 1, p. 21 sqq.

دیگر و برای خود (انحصار فروش دوجانبه و انحصار خرید دوجانبه، چند قطبیها، کارتلها و انحصار دوجانبه) آگاهی کامل دارد؛

ب) نظریهٔ بازی نیمه تعاونی که وضعیتهایی را در نظر می گیرد که گروه بازیکنان آگاهی کامل ندارند و هزینه‌های ساخت و پاخت و تبانی و کسب اطلاع بسیار سنگین است، اما به همین دلیل فایدهٔ ائتلاف و اتحاد را به کلی نفی نمی کنند (انحصارات چند جانبه، کارتلها)؛

پ) نظریهٔ بازیهای غیر تعاونی که دربارهٔ وضعیتهایی است که هیچ گونه تبانی در آنها وجود ندارد (رقابت انحصاری خالص).

با این همه شایسته است موارد تفاوت میان بازی و فعالیت اقتصادی را یادآور شویم:

۱) فراگردهای بازی خصلت ناپیوسته و محدود دارند، اما فراگردهای طبیعی به صورت پیوسته و نامحدود نمودار می شوند. چنان که گیلبو می نویسد: «... این حصار است که بازی را به شکل دنیایی جدا، دربسته و بی ارتباط در می آورد و به صورت زمین، میدان، میز یا دایرهٔ محاط در فضا و محدود در زمان می باشد... بازی دنیایی کوچك و حقیقی، منزوی در زمان و در مکان، يك دنیای موقتی در درون جهان معمولی است و این جهان نیز بر اثر قواعد حاکم بر آن منفرد و منزوی است. این قواعد در برابر زندگی «جدی» نوعی رهایی و آزادی را به این جهان ارزانی می دارد.»[۳۸]

۲) قواعد بازی، عدم اطمینان و عدم یقین بازیکنان را دربارهٔ رفتار طرفهای خود از میان می برد و پیش از آغاز دور بازی اطلاعات همانند به بازیکنان می دهد، حال آنکه در زندگی اجتماعی، وضع چنین نیست: عامل اقتصادی در زمان معین می تواند دربارهٔ بعضی از «برگها» اطلاعاتی داشته باشد که رقیب ندارد. تولستوی در زمینهٔ مقایسهٔ میان بازی شطرنج و جنگ، دربارهٔ عدم اطمینان و عدم یقین نسبت به رفتار، چنین گفته است که بازی يك مهره همیشه یکسان است و هرگز غفلت زده، خسته و دلسرد نمی شود، در صورتی که رفتار يك دسته سرباز را هرگز نمی توان کاملا پیشگویی کرد.

۳) قواعد بازی، در هر بازی، به دقت معین شده اند تا به هر بازیکن، لااقل در درازمدت فرصت و موقعیت برابر بدهند. در عین حال، این قواعد نامحسوس و غیر عینی هستند. در فراگردهای اجتماعی، هر کس در آغاز کار در وضع برابر قرار ندارد. به علاوه، قواعد بازی، خود به صورت يك «داو» در می آید. اشخاص اقتصادی درصدد بر می آیند تا این قواعد را به سود خود تحریف بنمایند و تفکیك قاعدهٔ بازی از عمل بازی به فرجام بدی می رسد.

با این وصف، نظریهٔ بازیها، با تحلیلهای ساختگی زندگی اقتصادی قطع پیوند کرده است. این نظریه می خواهد به تصمیمات عمومی و ارادی و به استراتژیها صورت ریاضی بدهد و در این راه به موانع بسیار بر می خورد؛ اما بر اثر قدرت الهام و کاربرد اصول خود درك واقعیت اقتصادی و اجتماعی را به صورتی صحیح تر امکان پذیر می گرداند.

---

38. G. Th. Guilbaud, *La théorie des jeux*.
گزارشی که به کنگرهٔ اقتصاددانان فرانسوی زبان ارائه شده است.

*

*　　*

در پایان بررسی برنامه‌ها و تصمیمات اشخاص اقتصادی در می‌یابیم که تحلیل معاصر دید پیچیده‌ای از فعالیت اقتصادی را فراهم می‌آورد. تازه‌ترین خصوصیت چنین تحلیلی، از یك سو، توجه به عامل زمان والزامات آن در رفتار اشخاص اقتصادی و از سوی دیگر شناخت نقش جبر در روابط میان اشخاص اقتصادی و نیز وجود نفوذ نامتقارن ناشی از نابرابری است.

هرگاه این تفسیر جدید به بهانهٔ تشریفات صوری، اصول مربوط به طرز کار اقتصاد واقعی را به همان دقت گذشته حفظ نکند و نتایج آن را بسط ندهد، البته درخور تأسف است.

کتابشناسی

1) Sur les micro-décisions

F. Perroux, *La valeur* (Presses Universitaires de France, collect. « Theoria », 1953).
— *Le néo-marginalisme*, Domat-Montchrestien, 1945.
— *Les comptes de la nation* (Presses Universitaires de France, 1949), chap. I et chap. III (sur le capital).
— *Théories économiques contemporaines*, cours professé à l'Institut d'Etudes politiques (Paris, Centre de Documentation Universitaire).
G. Pirou, *L'utilité marginale de C. Menger à J. B. Clark* (Paris, 1938).
Böhm-Bawerk, article « Wert », du *Handwörterbuch der Staatwissenschaften*.
Rosenstein-Rodan, article « Grenznutzen » (même ouvrage).
V. Pareto, *Manuel d'économie politique* (1909).
Pantaleoni, *Principi di Economia Pura* (1894).
K. Wicksell, *Lectures on Political Economy* (Londres, 1934).
R. Hicks, *Value and Capital* (Oxford, 1939) ; trad. fr. *Valeur et capital*, J. Dunod, 1956.
F. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (1941).
E. Lindahl, *Etudes sur la théorie de la monnaie et du capital* (Paris, 1950).

2) Sur les macro-décisions

F. Perroux, Les macro-décisions, *Economie appliquée*, n° 2, 1949.

3) Sur la théorie des décisions et la théorie des jeux

G. Th. GUILBAUD, La théorie des jeux (*Economie appliquée*, 1949).
La théorie des jeux, rapport présenté au Congrès des Economistes de Langue française (*Revue d'économie politique*, Paris, 1954).
G. Th. GUILBAUD, éd., *La décision*, Editions du Centre national de la Recherche scientifique (Paris, 1961).
B. de JOUVENEL, Les recherches sur la décision (*Bulletin S.E.D.E.I.S.*, n[os] 809 et 813, Paris, 1962).
NEUMANN et MORGENSTERN, *The Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton (2e éd., 1947).
H. A. SIMON, Theories of decision-making in Economics (*The American Economic Review*, juin 1959).
R. D. LUCE et H. RAIFFA, *Games and decisions* (Wiley, New York, 1957).
G. L. SHACKLE, *Decision, Order and Time in Human Affairs* (Cambridge University Press, 1961).
M. ALLAIS, Le comportement de l'homme rationnel devant le risque (*Econometrica*, octobre 1953).

Les récents développements de l'analyse économique, notamment la théorie des jeux, ont fait renaître des discussions sur *la mesurabilité de l'utilité*. Nous n'avons pas envisagé cette question au texte ; mais elle peut retenir l'attention des chercheurs. Nous indiquons, comme éléments bibliographiques de départ

R. H. STROTZ, Cardinal Utility (*The American Economic Review*, mai 1953, p. 384 sqq.).
D. ELLSBERG, Classic and Current notions of Measurable Utility (*The Economic Journal*, septembre 1954).

Ces deux articles contiennent des indications de lectures supplémentaires. Mais il faut signaler tout particulièrement deux contributions magistrales de Sir Dennis ROBERTSON :

Utility and All That, Allen & Unwin, 1953.
Utility and All What (*The Economic Journal*, décembre 1954).

L'analyse des *anticipations* qui commandent les décisions des sujets économiques, a donné lieu à des travaux très intéressants. Citons en particulier :

A. G. HART, Anticipations, Uncertainty and Dynamic Planning (*Journal of Business of the University of Chicago*, oct. 1940).
G. L. S. SHACKLE, *Expectations in Economics* (Cambridge, England, 1949).
F. MODIGLIANI et K. J. COHEN, *The role of anticipations and plans in economic behavior* (University of Illinois, 1961).

جزءِ دوم از عنوان سوم

سازمان فعالیت اقتصادی ملی

ملت، در عرصهٔ اقتصادی، همچون حقیقت سازمان به نظر می‌آید: فعالیتهای اقتصادیی که افراد، خانوارها، گروهها و دولت انجام می‌دهند از خصوصیاتی چون یکپارچگی و وابستگی متقابل برخوردار می‌باشند. بنابراین، لازم است این استنباط را به دور افکنیم که فعالیت اقتصادی ملی متشکل است از یك سلسله اعمال یا افعالی که به سادگی در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. کوشش اقتصاددان اثبات روابط نزدیکی است که فعالیت اشخاص اقتصادی مختلف را با هم متحد می‌گرداند و بنابر اصطلاح والتر اویکن[1]، اقتصاددان باید «تناقض» موجود بین تجربهٔ تاریخی و «شیوه‌های ملانقطی» را که هر ناظر از واقعیت اقتصادی و درك کلی و نظری از این واقعیت دارد، برطرف سازد.

هر قدر تجربیات اقتصادی در زمان و مکان متعدد و گوناگون باشند، این کوشش سخت‌تر و دشوارتر می‌شود. اقتصاد فرانسه، در حال حاضر، با اقتصاد انگلیس یا اقتصاد شوروی فرق می‌کند: اقتصاد فرانسه در سال ۱۹۶۰ با اقتصاد فرانسه در سال ۱۸۵۰ و به طریق اولیٰ با اقتصاد فرانسه در قرن شانزدهم متفاوت است. بنابراین، آیا باید تصمیم بگیریم که فقط تك‌نگاری متأثر از رویدادهای تاریخی را تهیه نماییم؟ آیا باید دیدگاه قشری و ظاهری را بپذیریم و از هرگونه مساعی ذهنی و انتزاعی بگذاریم؟ آیا نمی‌توانیم دستگاههای تحلیلی را کشف کنیم که خصایص عمومی تجربیات اقتصادی را دریابیم، بدون آنکه در عین حال در انتزاع محض سقوط نماییم؟

امروزه، کارهای مختلف علمی چنین دستگاههای تحلیل را در اختیار ما گذارده‌اند. این دستگاهها به عنوان مرحلهٔ ارتباطی میان مشاهدات جدا جدا از یك سو و

1. Walter Eücken

یکنواختیهای عمومی از سوی دیگر مورد استفاده قرار می گیرند و شناختی از شکل فعالیت اقتصادی را فراهم می کنند: در برابر هر مجموعهٔ اقتصادی این پرسش مطرح است که چه نظام و چه نوعی از سازمان می تواند بدان وابسته شود؛ سپس برای التفات به موارد اختلاف که به هر مجموعهٔ عینی اصالت می بخشد، ساختار مجموعهٔ مورد نظر، تحلیل می گردد.

بدین قرار، دو نوع اندیشه دربارهٔ کلیت و واقعیت تجلی می کند: تحلیل مقایسه ای و تطبیقی در خدمت علم اقتصاد قرار می گیرد؛ در اینجا، «ابزارهای مورد استعمال همانند یك تور امکان می دهند تا شکل تغییرپذیر واقعیت اقتصادی را صید نمایند» (اویکن). بنابراین، بررسی را به ترتیب زیر دنبال می کنیم:

ــ در فصل نخست، شکل فعالیت اقتصادی ملی، یعنی نظامها و انواع سازمان؛

ــ در فصل دوم، ساختار اقتصاد ملی.

فصل نخست

شناخت شکل فعالیت اقتصادی
نظامها و انواع سازمان

منشاء و قوهٔ محرکهٔ تهیهٔ شناختی از شکل فعالیت اقتصادی، در مبارزهٔ روشی است که در نیمهٔ دوم قرن نوزدهم صاحبنظران علاقه‌مند به کشف قوانین عمومی اقتصادی و تاریخ نویسانِ سرگرم اکتشاف جنبه‌های خاص واقعیت اقتصادی را رودرروی یکدیگر قرار داد. مکتبهای تاریخی آلمان برضد کلاسیك‌های انگلیس و جهان وطنی و جمع گرایی آنان به پا می‌خیزند و می‌کوشند جنبهٔ نسبی به قوانین اقتصادی بدهند و تضاد میان نظریهٔ انتزاعی و تاریخ را از بین ببرند. به این ترتیب، اندك اندك، مفاهیم نظام و نوع سازمان به دست می‌آیند.

نخستین مجموعه از مساعی همانا تحقیق در جریان تاریخ مراحل و «درجات توسعهٔ اقتصادی» است که جانشین یکدیگر شده‌اند و هر یك نظریهٔ خاصی دارند.

ــ کارل بوخر انتقال از اقتصاد فردی را نخست به اقتصاد بستهٔ خانگی[1] و سپس به اقتصاد شهری[2] و آن گاه به اقتصاد ملی نشان می‌دهد.

ــ لیست از این نظریهٔ مشهور دفاع می‌کند که هر اقتصاد به ترتیب مراحل شبانی، کشاورزی و کشاورزی ـ صنعتی را می‌گذراند و سرانجام به مرحلهٔ «ملت عادی» می‌رسد و در این وضع است که کلیهٔ فعالیتها بسط و توسعه می‌یابد.[3]

ــ هیلدبرانت، به سهم خویش، توالی اقتصاد طبیعی، اقتصاد پولی و اقتصاد اعتباری را یادآور می‌شود.

ــ و در پایان اشمولر در تاریخ، نخست دورهٔ اقتصاد بسته، سپس از آغاز قرن یازدهم اقتصاد شهری، و سرانجام از قرن شانزدهم، دورهٔ اقتصاد ملی و بین‌المللی را در می‌یابد.

دانشمندانی چند بر موجودیت توسعه‌ای چنین منظم و خطی مطالبی ایراد کرده‌اند: به عنوان مثال اویکن ثابت می‌کند که اگر قرن یازدهم تا قرن پانزدهم را دوران اقتصاد شهری بدانیم، در این صورت

---

1. geschlossene Hauswirtschaft 2. Stadtwirtschaft

3. *Système national d'économie politique,* 1841

وجود مبادلات فراوانی که فلاندرها را در اروپا به اروپای شمالی و مدیترانه مربوط می ساخت، انکار کرده ایم. تشکیل دولتهای نوین در قرن شانزدهم است و نه گذار اقتصاد شهری به اقتصاد منطقه‌ای که این قلمرو وسیع مبادلات را نابود می سازد و در نتیجه یك واحد اقتصادی اروپایی را از میان می برد.

نویسندگان دیگر، اندیشهٔ تحول را رها کرده اند و به «برشهایی» از تاریخ اقتصادی دست زده اند و خصوصیات زندگی اقتصادی را در هر مرحله تبلور بخشیده اند. اسپیتهوف[4] «سبکهای» اقتصادی را بررسی می کند؛ حال آنکه زومبارت نظامها را با عناصر «روح، یعنی نظم معنوی زندگی افراد و شکل، یعنی نظم عینی زندگی اقتصادی و محتوی، یعنی فن»، مشخص و تحلیل می کند.[5]

همین اواخر، والتراویکن نظر داده است که عناصر تاریخی یا جامعه شناسی که در مفاهیم پیشین وارد شده اند، محتمل است واقعیت اساسی اقتصادی را مکتوم بدارند و در نتیجه این دانشمند شناختی از شکل انواع سازمان اقتصادی یا «انواع ذهنی نظام اقتصادی» را پیشنهاد نموده است. اینان اصلی را که بر اساس آن فراگرد اقتصادی تنظیم می شود، مورد توجه قرار می دهند.

به نظر ما مفاهیم نظام و نوع سازمان یکدیگر را نفی نمی کنند و در سطوح مختلف جای می گیرند. هر دو مفهوم در تحلیلهای مسلماً پیچیدهٔ واقعیت اقتصادی قابل استفاده می باشند. بنابراین، جا دارد نخست معنی و ارزش هر یك از این مفاهیم روشن بشود و سپس بعضی از تجربیات تازه بررسی گردد. این تجربیات تحول انواع سازمان را در اقتصادهای معاصر نشان می دهند و دقت را به سوی پاره ای از این تمایلات همگرا که در این اقتصادها نمودار می شوند، معطوف می دارد.

قسمت اول ـ مفهوم نظام اقتصادی

بنا به تعریف زومبارت که در فرانسه فرانسوا پرو آن را اقتباس کرده، سه مجموعه از عناصر به شرح زیر نظام را مشخص می کند:

- روح، یعنی انگیزه های مسلط در فعالیت اقتصادی؛
- شکل، یعنی مجموعهٔ عناصر اجتماعی، حقوقی و نهادی که محدودهٔ فعالیت اقتصادی و روابط میان اشخاص اقتصادی را تعیین می نمایند (نظام مالکیتها مقررات کار؛ نقش دولت)؛
- محتوی، یعنی فن، مجموعهٔ رویه‌های مادی که به وسیلهٔ آن کالاها را به دست می آوریم یا تغییر شکل می دهیم.

4. Spiethoff 5. Sombart, *L'apogée du capitalisme*, t. II, p. 519.

§ ۱. طبقه‌بندی نظامها

بر اساس جنبه‌های خاصی که این عناصر گوناگون پیدا می‌کنند، می‌توان پنج نظام عمدهٔ اقتصادی تشخیص داد.

الف) *نظام اقتصاد بسته*

مثال تاریخی را قلمرو و ارباب زمیندار[6] به دست می‌دهد. در این نظام:

۱) روح فعالیت اقتصادی جست‌وجوی خودبسندگی است. لازم است نیازهای همهٔ کسانی که در قلمرو اربابی زندگی می‌کنند، یعنی معاش دهقانان و مخارج زندگی ارباب، تأمین بشود. منظور نه فقط جست‌وجوی حداکثر مزیت، بلکه کاهش خطرات و زندگی در امنیت است. این یك اقتصاد نیازمندیها ست که بازارهای آن محدود به قلمرو اربابی می‌گردد؛

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی در وجود یك قدرت منحصر به فرد تصمیم‌گیرنده مشخص می‌گردد: یعنی قدرت رئیس قلمرو اربابی است که اختیار کامل بر وسایل تولید، حقوق وسیع بر اشخاص و نیروی کار دارد، وظایف را تقسیم و محصول کلی را توزیع می‌کند؛

۳) فن صورت ساده و ابتدایی و اندك مترقی دارد، یعنی فقط ابزار به کار می‌رود. ثبات نیازمندیها (از حیث مقدار و نوع) منشاءِ رکود در فن است.

ب) *نظام اقتصاد پیشه‌وری*

فرانسه در قرن چهاردهم و پانزدهم مثالی برای این گونه نظام را به دست می‌دهد. در این نظام:

۱) روح فعالیت اقتصادی برآوردن نیازهایی است که بیشتر اوقات در محدودهٔ شهری عرضه شده است. منافع محدود است و محرك اساسی فعالیت نمی‌باشد؛ رعایت سلسله مراتب و سنتها، ذوق و سلیقه در کار، برای آنکه به خوبی انجام گیرد، انگیزه‌های نیرومندی هستند. این نظام یك اقتصاد اعتدال و میانه‌روی است؛

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی را مالکیت خصوصی وسایل تولید در دست پیشه‌وران مستقل مشخص می‌کند. اینان به صورت اصناف حرفه‌ها مبتنی بر سلسله مراتب گرد آمده‌اند (دستیار و شاگرد)؛ قواعد حاکم بر این اصناف بیشتر اوقات عرفی است که هم شرایط تولید و هم طرز توزیع محصول را معین می‌نمایند؛

6. féodal

۳) فن اندکی مترقی است: پیشه‌ور ابزار یا کارگاه را مورد استفاده قرار می‌دهد؛ برای بازار بسیار محدود تولید و مطابق سفارش کار می‌کند و تولید بر تقاضا سبقت نمی‌گیرد. ثبات این تقاضا شمارهٔ ناچیز و بی‌اهمیت اختراع و نوآوری را توضیح می‌دهد.

ب) نظام اقتصاد سرمایه‌داری

این نظام از آغاز قرن هجدهم چهرهٔ بیشتر کشورهای اروپای غربی و ایالات متحده را مشخص می‌کند.

۱) روح فعالیت اقتصادی، جست‌وجوی بالاترین سود و بیشترین نفع خالص پولی است. زومبارت روحیات سرمایه‌دار را با سه خصوصیت روح اکتساب، روح رقابت، روح معقولیت (یعنی ارزش‌گذاری کلیهٔ اشیاء براساس محاسبهٔ بازده و هزینه تعریف می‌کند). عاملان اقتصادی در جست‌وجوی بیشترین منفعت فقط به علت ظرفیت خود و رعایت حقوق دیگران محدود می‌شوند؛

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی این نظام را چهار خصوصیت زیر مشخص می‌نماید:

الف) مالکیت خصوصی وسایل تولید؛ این مالکیت خصوصی وجود مالکیت عمومی وسایل تولید را در بعضی از بخشها نفی نمی‌کند، اما مالکیت خصوصی مسلط و برتر باقی می‌ماند؛

ب) تملك و اختیار آزاد کارگر بر نیروی کار خود؛ این نیرو مانند کالای بازرگانی تلقی می‌شود که در برابر مزدی که در قرارداد تعیین شده است عرضه و تقاضا می‌گردد. کار، از لحاظ حقوقی، آزاد است؛

پ) نقش اساسی کارآفرین که عوامل تولید (سرمایه و کار) را که از لحاظ حقوقی و اقتصادی از هم جدا هستند، با واسطهٔ بازار، با یکدیگر ترکیب می‌کند: این کارآفرین عوامل تولید را در بازار کار و سرمایه خریداری می‌نماید و برای بازار تولید می‌کند، یعنی تقاضایی را بر می‌آورد که مبین نیازهای متکی بر قدرت خرید باشد و میزان تقاضا را از پیشِ معین نماید. کارآفرین، شخصیت مهم تولید بوده و توزیع محصول را نیز انجام می‌دهد و درآمدهای پولی، یعنی دستمزد، بهره و سود را تقسیم می‌کند.

ت) دولت مستقیماً در فعالیت اقتصادی شرکت نمی‌جوید و مطابق دستور بسیار جالب هلپاخز[7] «بهترین وضعی که دولت و اقتصاد می‌توانند در برابر یکدیگر اتخاذ

7. Hellpachs

نمایند این است که سه قدم از هم دور بمانند». اقتصاد، در مجموع، یك اقتصاد منافع خصوصی است.

۳) فن به منتهی درجه مترقی است، یعنی زیر تسلط ماشینیسم و صنعت بزرگ قرار دارد؛ شیوهٔ فنی برای مقابله با افزایش نیازمندیها، و اغلب اوقات به سبب آنکه کارآفرین این احتیاجات را ایجاد و ارشاد می‌کند، پیوسته تحول می‌یابد.

ت) *نظام اقتصاد اشتراکی*

این نظام، بیشتر اوقات، دلالت بر نظامهای سوسیالیستی یا کمونیستی دارد. و اما سوسیالیسم عقیده‌ای است با جنبه‌های بسیار گوناگون و به دشواری می‌تواند دقیقاً در زمینهٔ فنی که در اینجا منظور ماست، مورد استفاده قرار گیرد. نظام کمونیستی به منزلهٔ نظامی تعریف می‌شود که مالکیت خصوصی کالاهای تولیدی (اراضی، کارخانه‌ها و ماشینها) و کالاهای مصرفی (خوراك، پوشاك، خانهٔ مسکونی) به هیچ صورت در آن وجود ندارد. این نظام در برخی از نوشته‌ها دربارهٔ قلمرو خوش‌پنداریها [8] مانند اثر توماس مورس[9] به وصف آمده و اما در عالم واقع، در مقیاسی کوچك‌تر و ساده‌تر، در بعضی از نظامات مذهبی یا در پاره‌ای از مهاجرنشینهای صهیونیستی وجود داشته است. شرط موجودیت این نظام فراوانی است، تا برداشت بی‌حساب امکان‌پذیر باشد و همه چیز در اختیار همگان قرار گیرد. لنین و استالین نیز کمونیسم را به منزلهٔ مرحلهٔ غایی «انقلاب» تلقی می‌نمایند.

در زمینهٔ واقعیات، به نظامهای اقتصاد اشتراکی بر می‌خوریم:

۱) روح این نظام جانشین‌کردن برابری بر نابرابریهای اقتصادی و اجتماعی سرمایه‌داری و نوسانات بازار است. این برابری ایجاب می‌کند که وسایل تولید در دست مالکان خصوصی نباشد و چنان ثبات اقتصادی پا برجای بماند که تمام نیازمندیهای مردم برآورده شود.

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی را مالکیت جمعی و اشتراکی کلیهٔ وسایل تولید مشخص می‌نماید: کالاهای مصرفی کلا یا جزئاً می‌توانند به مالکیت خصوصی درآیند؛ دولت از طریق مقامات برنامه‌ریزی، مدیریت تولید را به عهده دارد، خودکامانه محصول کلی را به طرزی توزیع می‌نماید که تعادل تولید و مصرف از یك سو و تعادل پس‌انداز و سرمایه‌گذاری از سوی دیگر تأمین شود.

---

8. utopies 9. Thomas Morus

۳) فن نیز همانند نظام سرمایه‌داری پیشرفته است. محاسبه برحسب قیمت و داوری بازار وجود ندارد و در نتیجه برای تشکیل فن سالاری زمینه مساعدتر می‌گردد. به علاوه سرچشمهٔ اعتبار نظام در موفقیتهای عظیم فنی آن است که غالباً بدون توجه به هزینهٔ اقتصادی به دست می‌آیند.

ث) *نظام اقتصاد صنفی*

پس از پایان جنگ جهانی اول، چندین تجربهٔ تعاونی در ایتالیای فاشیست، آلمان نازی، نظام ویشی در فرانسه و سالازار در پرتغال[۱۰] انجام شده است.

۱) روح نظام، پرهیز از هرج و مرج و آشفتگی اقتصاد سرمایه‌داری است، بی‌آنکه در ورطهٔ حکومت جابرانه یا بی‌صلاحیت اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای سقوط کند. بدین منظور، نظام تعاونی می‌کوشد در عمل جامعه را به منزلهٔ مجموعه‌ای از اصناف متشکل در نظر بگیرد که دولت در آن به سود مصلحت عمومی نقش داور را به عهده دارد.

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی؛ این سازمان را ایجاد و طرز کار گروه بندیهای حرفه‌ای مشخص می‌کند. گروههای حرفه‌ای برحسب صنعت یا فعالیتهایی ترتیب یافته‌اند که قانون هر حرفه و هر کار را تهیه و تنظیم می‌نمایند. اساسنامهٔ صنف به صورتهای گوناگون و انعطاف پذیر بوده و حاکم بر قواعدی است که بر پایهٔ فنها و نیازهای هر نوع فعالیت اقتصادی وضع شده‌اند. وسایل تولید همچنان در مالکیت خصوصی است. دولت نقش داور را ایفا می‌کند و فعالیتهای اقتصادی را در جهت منافع عمومی ارشاد و هدایت می‌نماید.

۳) فن مورد استفاده نوین و مترقی است. در بعضی‌از موارد، میان اصول صنفی و فن‌سالاری سازش پنهانی احساس می‌شود.

اینها نظامهای عمدهٔ اقتصادی است که از لحاظ تاریخی تحقق یافته‌اند. ما خصوصیات اصلی را به صورت خالص نشان داده‌ایم. اقتصاد واقعی، غالباً، متشکل از اجزای نامتجانس است که همه به یك سیستم واحد تعلق ندارند، حال آنکه در این اقتصاد یك نظام برتر و مسلط دیده می‌شود. به این ترتیب، در اقتصاد سرمایه‌داری، می‌توان وجود بخشهای ماقبل سرمایه‌داری (اقتصاد پیشه‌وری یا اقتصاد بسته) یا

---

۱۰. دربارهٔ تجربهٔ پرتغال رجوع کنید به:
A. Pasquier, *L'économie du Portugal*, Paris, L.G.D.J.,1961.

بخشهای غیر سرمایه‌داری (اقتصاد عمومی یا شبه عمومی) را تشخیص داد. در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای، مانند اقتصاد اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، در کنار بخش عمومی مسلط، صورتی از اقتصادهای خرد دهقانی انفرادی و بهره‌برداریهای کشاورزی تعاونی (بخش کلخوزی) به چشم می‌خورد.

بنابراین، بیشتر اوقات می‌توان اقتصاد را با بنایی مقایسه کرد که در قسمتهای مختلف آن سبکهای گوناگون به کار رفته است. هر چند یك سبك برتر نیز غلبه دارد. سرمایه‌داری تنها در ایالات متحده است که به عنوان «نظام اصیل» وجود دارد (هوزلیتز)[11].

§ ۲. ارزش مفهوم نظام اقتصادی

مفهوم نظام اقتصادی سودمند و در عین حال نارساست.

الف) این مفهوم سودمند است، زیرا، «هنگامی که اندیشهٔ اقتصادی بخواهد بدون رعایت احتیاط اقتصاد را چنان که هست دربر بگیرد، مستقیماً امکان می‌دهد تا از اشتباهاتی که بدان لطمه می‌زند اجتناب شود، مانند اقتصاد قبیلهٔ طوارق و اقتصاد مردم امریکا در قرن بیستم»[12].

همچنین لازم است این نظریه به منزلهٔ قالب تنگ یا ساختگی تلقی نشود که واقعیت با تمام نیرو باید در آن جای گیرد. هیچ نظامی به خودی خود واقعیت را به دقت مورد بحث قرار نمی‌دهد: نظام مشخصات برجسته و برتر اقتصاد معین را تعریف می‌کند.

با این وصف، مفهوم نظام مرحلهٔ سودمند ارتباط میان توصیف تاریخی و تفسیر اقتصادی را تشکیل می‌دهد و توضیح اقتصادی عوامل جامعه‌شناسی یا نهادی را امکان‌پذیر می‌گرداند.

ب) با این همه، مفهوم نارساست، زیرا انواع منطقی نظام را که بتوانند مستقیماً با تحلیل طرز کار ارتباط یابند، عرضه نمی‌کند. احتمال می‌رود که عناصر تاریخی یا جامعه‌شناسی تشکیل دهندهٔ این مفهوم، گاهی واقعیت عمیق اقتصادی را پنهان بدارند و از درك صحیح آن ممانعت به عمل آورند.

چند مثال زیر این نکته را روشن می‌کند:

ـــ اقتصاد آلمان، تحت نظام ناسیونال ـ سوسیالیست، تمام خصوصیات نظام سرمایه‌داری را نشان می‌داد: مالکیت خصوصی وسایل تولید؛ تمرکز قدرت اقتصادی در واحدهای بزرگ تولیدی؛ توزیع

11. Hozelitz 12. F. Perroux, *Les comptes de la nation,* p.13.

درآمد مطابق اصول سرمایه‌داری. اینها «پوشش خارجی» سرمایه‌داری بود؛ اما محتوی آن، از نظر کارکرد اقتصاد، از میان رفته بود. کارکرد اقتصاد زیر تسلط و اختیار دولت قرار داشت. دولت مستقیماً بر کلیهٔ فعالیتها نظارت می‌کرد.

ـ اقتصاد انگلستان درسالهای ۱۹۴۵ تا ۱۹۵۱، تحت نظام کارگری خصوصیات یك «نظام مختلط» را نمایش می‌دهد: بخش عمومی وسایل تولید (بر اثر ملی کردن بعضی از صنایع) در کنار بخش خصوصی قرارداشت؛ اما اگر بخواهیم کارکرد اقتصاد انگلستان را دراین دوران دریابیم، شایان اهمیت است که موارد نظارت دولت را در تنظیم فعالیتهای اقتصادی ملی در نظر بگیریم: مانند نظارت بر تولید (تخصیص مواد اولیه، ناحیه‌ای کردن صنایع جدید)، نظارت بر مبادلات خارجی، نظارت بر سرمایه‌گذاری، نظارت بر قیمتها و جیره‌بندی.

ـ اکنون یك نظام صنفی را در نظر بگیریم؛ مطابق معمول دو سازمان صنفی شراکتی و دولتی را تشخیص می‌دهیم. در سازمان صنفی شراکتی، مشاغل متشکل می‌توانند به صورت مراکز مستقل و شبکه‌های مبادله در آیند. سازمان صنفی دولتی ابزار ساده‌ای در خدمت دولت است. نظام تغییر نمی‌کند، اما در هر دو مورد، آیا تحلیل اقتصادی کارکرد نظام منجر به تفسیرات متفاوت نمی‌شود؟

ـ و در پایان، امروزه نظام اشتراکی دو صورت پیدا کرده است: یکی متمرکز که در آن برنامه‌ریزی دستوری و مشروح است (اتحاد شوروی) و دیگری نامتمرکز که در آن واحدهای اقتصادی از خودمختاری وسیع برخوردار می‌باشند (یوگسلاوی). در اینجا نیز مفهوم نظام برای توضیح مناسب و شایستهٔ سازمان اقتصادی کفایت نمی‌کند.

بدین قرار، آیا به تحقیق توانسته‌ایم مفهومی را به دست آوریم که بهتر بتواند اصل تنظیم‌کنندهٔ فراگرد اقتصادی را تجسم بخشد و تحلیل مفهوم نظام را تکمیل نماید. والتر اویکن در جهت این هدف مفهوم نوع سازمان یا «نوع انتزاعی نظام اقتصادی» را در اختیار ما نهاده است.

قسمت دوم ـ مفهوم نوع سازمان

اکنون بررسی را از یك واقعیت اساسی آغاز می‌کنیم: کسانی که به فعالیت اقتصادی می‌پردازند، درهمه حال، بر پایهٔ برنامه‌ای عمل می‌کنند که به منظور مبارزه با کمیابی کالاها تدوین می‌کنند و به اجرا می‌گذارند. میان این برنامه‌ها در درون یك مجموعهٔ اقتصاد روابطی برقرار می‌شود و ممکن است این روابط دو شکل پیدا کند: یا برنامهٔ یك واحد اقتصادی بر مجموعهٔ برنامه‌های دیگر اشخاص اقتصادی تحمیل می‌گردد و یا آنکه برنامه‌های جزئی واحدهای خودمختار با یکدیگر به رقابت وادار می‌شوند. به این ترتیب، دو نوع انتزاعی از سازمان اقتصادی پدیدار می‌گردد:

ـ یکی سازمان اقتصادی که از مرکز رهبری می‌شود، مانند خانواده، خالصه، صومعه یا

یك ملت. (اویکن پیشنهاد می کند که در اینجا از اقتصادی گفت‌وگو کنیم که از یك مرکز اداره می گردد). اقتصاد متمرکز قدرت اقتصادی و تمرکز آن را مجسم می کند؛
ــ دیگر اقتصاد نامتمرکز: در اینجا، برنامه‌ها و اعمال واحدهای مستقل از طریق بازار و پول هماهنگ می شوند و توسط شبکه‌های مبادله با یکدیگر ارتباط پیدا می نمایند و خودشان نیز در شبکه‌های نیروها قرار می گیرند.

بنابراین، جا دارد در هر مجموعهٔ اقتصادی چگونگی سازش و انطباق برنامه‌های اقتصادی پژوهش شود. مفهوم نوع سازمان طرز کار اقتصاد را قابل درك می نماید و امکان می‌دهد تا به صورتی منطقی از حد توصیف پا فراتر برود و از اصول نظری آگاهی حاصل گردد. مفهوم نوع سازمان این مزیت را دارد که با تحلیل برنامه‌ها ارتباط پیدا می کند. در گذشته، اهمیت این تحلیل را به هنگام تحقیقات اقتصادی معاصر ملاحظه کرده ایم.

اینك ضمن تشخیص انواع «محض» سازمان فقط ابزارهای تحلیلی را جست‌وجو می کنیم که به بررسی وضعیتهای عینی بپردازند و به این کار سهولت ببخشند. در نتیجه ما به هیچ‌وجه انتظار نداریم که به «روش مانوی»[۱۳] به مطالعهٔ اقتصادهای گوناگون مبادرت ورزیم. قدر مسلم، این گونه اقتصادها لزوماً همیشه خصوصیات الگو را ندارند. اما می‌دانیم که هدف یك نوع‌شناسی راهنمایی تحقیق آماری است و تـه تهیه نتیجه گیریهایی ماشینی که غالبا در مقدمات شرح و بیان گنجانیده شده اند. نکتهٔ شایان توجه تقلید بی کم و کاست الگو نیست، بلکه جالب تفاوتهایی است که از شرایط تاریخی و اجتماعی خاص به وجود می آیند.

§ ۱. خصوصیات مهم انواع سازمان

اینك خصوصیات مختلف هر یك از انواع سازمان را به اختصار عرضه می‌داریم:

الف) *اقتصاد نامتمرکز*

چهار خصوصیت زیر معرّف این اقتصاد است:

الف) یك اقتصاد بازار است.

بازار متشکل از مراکز اقتصادی مجزا و متمایزی است که توسط شبکه‌های مبادلات با یکدیگر ارتباط پیدا می کنند و در شبکهٔ نیروها قرار می گیرند. این مراکز عبارتند از

۱۳. «روش مانوی» (manichéenne) مبتنی بر دین مانی است که خیر و شر دو اصل بنیادی، همسان و متضاد می باشند. این دین آمیخته ای از آیین بودا، باورهای پارسیها و اخلاق مسیحیت است. ــ م.

مرکز تولید و عرضهٔ عوامل و مصرف که بر اثر همکاری در زمینهٔ وظایف خود ناشی از ضرورت کمك متقابل برای اجرای فعالیت اقتصادی با یکدیگر متحد شده‌اند. این چنین اقتصادی چند قطبی است.

ب) یك اقتصاد بنگاه اقتصادی است.

مؤسسهٔ تولیدی همانا واحد اقتصادی تولیدی است که ارتباط میان بازار کالاها و خدمات (تقاضای مصرف قطعی) و بازار عوامل تولید (کار و سرمایه) را برقرار می‌نماید. کارآفرین بیشتر به ترکیب قیمتها مبادرت می‌ورزد تا به ترکیب مقدار عوامل و با مقایسهٔ قیمتها (قیمت تمام شده و قیمت فروش) هدایت می‌شود.

پ) یك اقتصاد محاسبه برحسب پول است.

پول حلقهٔ پیوند میان گذشته، حال و آینده است؛ پول در تجربیات اشخاص اقتصادی یك مقیاس مشترك می‌باشد. قیمت، رابطهٔ میان کالا و پول، تنشهای کمیابی را در زندگی اقتصادی بیان می‌کند و اندازه می‌گیرد و ضرورتها و بلندپروازیها را نشان می‌دهد و میان اینان نیز تعادل اقتصادی برقرار می‌کند.

ت) این، اقتصادی است که دولت در آن فقط به دخالت غیرمستقیم و کلی مبادرت می‌ورزد. دولت همیشه در فعالیت اقتصادی حضور دارد؛ اما در اینجا، خصوصیات دخالت اهمیت فراوان پیدا می‌کند:

ــ در وهلهٔ نخست، این دخالت غیرمستقیم است، یعنی آزادی تصمیم برای تقاضاکنندگان و آزادی تشکیل و تعیین قیمتها رعایت می‌شود. البته دولت می‌تواند با سیاست مالی، پولی یا اجتماعی در این آزادیها اثر بگذارد، اما در واپسین تحلیل، آزادی اختیار اشخاص اقتصادی از میان نمی‌رود. اقتصاد فقط ارشاد و هدایت می‌شود.

ــ در عین حال، دخالت دولت جنبهٔ کلی دارد و در جزئیات مکانیسم اقتصادی وارد نمی‌گردد. دولت روی «خطوط مهم» (تین برخن) فعالیت اقتصادی، مانند شرایط توزیع، میزان تقاضای کلی، قواعد رقابت عملی اقدام می‌کند.

خلاصه، دخالت دولت، قدرت و قلمرو اختیار بازار را از میان نمی‌برد: بازار حتی به صورتهای ناقص به عنوان بهترین وسیله برای تعیین فعالیتها نمودار می‌گردد. در این باب، فرانسوا پرو چنین می‌نویسد، «بازار، هر اندازه هم ناقص باشد، می‌تواند تماس میان محصولات و سلیقهٔ خریداران و مصرف کنندگان را حفظ کند. بازار هر قدر منحرف و جهت‌دار و هدایت شده باشد، سازش قیمتها آزادی طرفها را تا اندازه‌ای حفظ می‌کند؛ بازار هر قدر از لحاظ اقتصادی و در مواردی خاص درخور انتقاد باشد، باز هم

سود در آن عاملِ محرك بوده و عملی‌ترین و کم‌خرج‌ترین ضمانت اجرا در اقتصاد واقعی است.»[۱۴]

بنابراین، دولت بیشتر قصد حمایت از بازار و بهبود آن را دارد تا تخریب. همچنین، بیشتر اوقات مسئلهٔ «دخالت موافق» مطرح می‌شود، یعنی دخالتی که به منطق درونی اقتصاد بازار و کسب و کار احترام بگذارد.

ب) *اقتصاد متمرکز*

خصوصیات زیر این اقتصاد را مشخص می‌کند و از نوع پیشین متمایز می‌سازد:

الف) این یك اقتصاد تحکمی و بر پایهٔ اوامر صریح و قاطع[15] است.

کلیهٔ اعمال اقتصادی تابع مجموعه‌ای از دستورهای متشکل از رقم است که دولت به عنوان یگانه مرکز تصمیم به عاملان اقتصادی ابلاغ می‌کند، یعنی اقتصاد فقط یك قطب دارد. برنامهٔ دولت مسلط و غیرقابل فسخ است. دخالت دولت مستقیم بوده و در جزئیات صورت می‌گیرد. مقررات دولت آمرانه است و اهمیت چندانی ندارد که اوامر دولت، مانند برنامهٔ دولت شوروی، در یك سند رسمی تنظیم نشده باشد.

عملِ دولت در سه جهت زیر جنبهٔ استبدادی پیدا می‌کند:

ــ هدفهای اقتصاد را مشخص می‌کند؛
ــ وسایل رسیدن به هدفها را تعیین می‌نماید؛
ــ دورهٔ زمانی تحقق هدفها را معین می‌کند.

جبر دولت جانشین جبر بازار می‌شود. بازار فقط اسماً وجود دارد. ترتیب و تخصیص کالاها پیشاپیش وسیلهٔ دولت مرکزی به نظم و قاعده درآمده است.

ب) این یك اقتصاد واحدهای فنی تولید می‌باشد.

مؤسسهٔ تولیدی و کارآفرین ناپدید می‌شوند، زیرا وظیفهٔ اصلی آنها که رویارویی با نیازهای مصرفی و نیز جست‌وجوی امکانات تأمین سود در جریان تهیه است، از میان می‌رود.

ترکیب کمیتها موافق دستوردولت و بر پایهٔ ضرایب معین فنی تولید جانشین ترکیب قیمتهای مورد نظر بازار می‌شود. دولت حجم تولید را در هر واحد معین می‌کند و بدین منظور مقدار عوامل ضروری و لازم را تخصیص می‌دهد.

کاردان فنی جایگزین کارآفرین اقتصادی می‌گردد و به مواضع اساسی در بنگاهها و

---

14. F. Perroux, *Le capitalisme*, 3ᵉ éd., p. 90. 15. injonction

در دوایر برنامه‌ریزی راه می‌یابد.

ارتباط ساختاری میان واحدهای فنی تولید وجود دارد. این واحدها همگی اجزای دستگاه بسیار بزرگی هستند که دولت طرز کار آن را تنظیم می‌کند.

پ) این یك اقتصاد محاسبهٔ فنی و عینی است.

ارزیابیهای اداری محضاً قراردادی، جانشین قیمتهای بازار و محاسبه برحسب پول می‌شود: برنامه‌ها و دستورهای مقامات مرکزی براساس محاسبهٔ مقادیر فیزیکی تهیه می‌شوند و به این مقادیر ارزش محاسباتی داده می‌شود. مفهوم هزینهٔ اقتصادی نیز از میان می‌رود.

تعادل کمیّ و آماری میان نسبت فعالیتهای اقتصادی و مقادیر عرضه و تقاضا از درون همهٔ این عناصر پدید می‌آید. اویکن چنین یادآور می‌شود: در این صورت هنر برنامه‌ریزی در شناخت سریع مکانی است که انتظار می‌رود تنگناها در آینده پدیدار گردد.

و اما خطرات عدم تعادل ناشی از این دشواری در تطبیق فعالیتهای شاخه‌های خاص اقتصادی به علت فقدان وسیلهٔ رضایت‌بخش محاسبه وجود دارد و در نتیجه، ممکن است در بخشی از اقتصاد آشفتگی پدید آید.

این تحلیل مخالف نشان می‌دهد که حتی اگر در هر یك از انواع سازمان (بازار، قیمت و غیره) اصطلاح یکسان به کار رود، هر نوع سازمان واقعیت اقتصادی متفاوت و طرز عمل از بیخ و بن مخالف را در بر می‌گیرد.

§ ۲. ارزش مفهوم نوع سازمان

مفهوم نوع سازمان به سبب خصلت منطقی خود در جبههٔ مخالف مراحل توسعه، سبکها یا نظامهای پیش گفته مورد بررسی قرار می‌گیرد. اینان نه به صورت برشهای تاریخی وجود دارند و نه نمایش ساده‌ای از واقعیت اقتصادی می‌باشند، بلکه مجموعهٔ شرایط ساده و دقیق و «شکلهای خالص» را ارائه می‌دهند که به کمك آنها می‌توان واقعیت را بررسی کرد. اویکن شکل شناسی را با الفباء می‌سنجد: حروف الفباء برای ترکیب عدهٔ کثیری واژه در زبانهای بسیار گوناگون به کار می‌روند. اقتصاد واقعی آمیخته‌ای از اشکال خالص است؛ اصالت اقتصاد در شکل ویژهٔ آن نیست بلکه در روشی است که ترکیب شکلهای خالص فعالیت اقتصادی را تحقق می‌بخشد و نیز در نقش برتری است که بعضی از این اشکال ایفاء می‌نمایند.

به نظر ما، مفهوم انواع سازمان دو مزیت را در بر دارد:

۱) این مفهوم ارتباط میان شکل فعالیت اقتصادی، شکل سیاسی (انواع قدرت و نظامهای سیاسی) و شکل اجتماعی (انواع ساختارهای اجتماعی) را امکان‌پذیر می گرداند. فقط تلفیق این گونه اشکال قادر است وضعیتهای عینی را به درستی تحلیل و قابل درك نماید.

۲) این مفهوم ناگزیر بعضی از اصطلاحات مبهم، دارای انعکاس سیاسی یا سیاستمدارانه را روشن می کند و حدود و وضعهای مختلف و در معرض دخالت دولت را مشخص می نماید.

اکنون مورد اقتصاد مختلط یا اقتصاد دو بخشی را در نظر می گیریم که بخش عمومی و بخش خصوصی در آن با یکدیگر همزیستی دارند. تغییر در ساختار مالکیت وسایل تولید، مثلا از طریق ملی کردن مکفی به نظر نمی‌رسد. در واقع، صورت دیگری ارائه می گردد. بخش عمومی یا با پیروی درست و دقیق از اشارات بازار تولید و مبادله می کند؛ در این حالت، هماهنگی میان برنامه‌های واحدهای ملی شده و واحدهای خصوصی مصرف یا مبادله وسیلهٔ بازار انجام می گیرد؛ و یا بخش عمومی از قانونی متفاوت با قانون بخش خصوصی اطاعت می کند و تابع اشارات بازار نمی باشد؛ هر گاه بخش عمومی از حیث قدرت و وسعت مسلط باشد، شکل دیگری از نوع سازمان متمرکز به دست می‌آید. در این مورد مطلب فقط بر سر نسبت است.

همچنین لازم است به تحلیل دقیق تری از شکلهای دخالت دولت دست بزنیم؛ در نتیجه، می توانیم موارد زیر را تشخیص بدهیم:

الف) دخالت گرایی آزاد منشانه: دولت دخالت «موافق» (روپکه) را اختیار می کند، یعنی استقرار یا برقراری مجدد شرایط رقابت و بازار آزاد و مبارزه با بحران، یعنی مبارزه با شدت بحران که جانشین جهش دوری می شود. هدف این روش تأثیر بر حدود نهادی فعالیت اقتصادی است؛

ب) برنامه‌ریزی انعطاف‌پذیر: دولت در صدد است مقادیر کلی استراتژیك (سرمایه گذاری، مصرف، مخارج کل) را تحت تأثیر قرار بدهد اما در درون رقم کلی که بدان تمایل و توجه دارد حسابهای مخصوص بنگاهها و افراد را به حال خودشان می گذارد تا نقش خود را بازی کنند و ضمناً می کوشد به اساس مکانیسم تشکیل قیمتها آسیبی نزنند. برنامه‌های نوسازی و تجهیز فرانسه که در سال ۱۹۴۶ تهیه شده است در شمار برنامه‌ریزی انعطاف‌پذیر یا ارشادی قرار می گیرد؛

پ) برنامه‌ریزی دو بخشی یا برنامه‌ریزی جزئی: بخش عمومی (یا ملی شده) در

کنار بخش خصوصی قرار می گیرد. از بخش نخست برای ارشاد و راهنمایی بخش دوم استفاده می شود؛

ت) برنامه‌ریزی جامع و دستوری: این برنامه‌ریزی در اتحاد شوروی تحقق یافته است.

این طبقه بندی بر اساس ضابطهٔ وسعت و شدت دخالت دولت انجام گرفته است، اما هنگامی مفهوم اقتصادی پیدا می کند که به منطق کارکرد اقتصاد توجه بشود. دخالت دولت بنابر آنکه مکانیسم بازار را حتی به صورت ناقص بپذیرد یا نپذیرد، اقتصاد نامتمرکز یا اقتصاد متمرکز را در برابر ما قرار می‌دهد.[۱۶] به نظر ما این ضابطه نگرانیهای حقیقی یا خیالی پیروان اصول آزادی را نسبت به دخالت دولت تسکین می بخشد و نیز توهم طرفداران اصل دخالت و معتقدان برنامه یا سوسیالیستها را که غالباً اعتبار و حدود دقیق اقتصادی اقدامات پیشنهادی خود را در نظر نمی گیرند، از میان می برد. وانگهی تحلیل نظری ابهامات موجود در آراء و عقاید را نیز برطرف می سازد.

قسمت سوم ـ تحول کنونی انواع سازمان

چنان که بالاتر اشاره کردیم، انواع سازمان ابزارهای تحلیلی هستند که اگر بخواهیم از نمایش زیاده اصولی و در نتیجه تغییر نازیبای شکل اقتصادها بپرهیزیم، باید از آنها به طرزی انعطاف پذیر استفاده کنیم. بدین منظور و در جهت این فکر بررسی تحول کنونی بعضی از اقتصادها جالب توجه می باشد، زیرا این اقتصادها از یك سو نوعی سازمان نامتمرکز برنامه‌ریزی به صورت ارشادی را پذیرفته اند و از سوی دیگر اقتصادهای متمرکزی وجود دارند که می کوشند به عدم تمرکز و حتی به عدم مرکزیت تصمیمات اقدام نمایند.

§ ۱. اقتصاد نامتمرکز و برنامه ریزی ارشادی

اقتصادهای نامتمرکز، اکنون بیش از پیش، به برنامه‌های میان مدت یا بلندمدت و یا به برنامه‌هایی به نام ارشادی به عنوان وجه تمایز با برنامه‌های دستوری کشورهای

---

۱۶. این اصطلاحات را برای اقتصاد آزاد و اقتصاد برنامه‌ای مناسب تر می‌دانیم. آزادی گرایی مفهومی است که نمی تواند مشترك باشد. و اما عدم وضوح اصطلاح اقتصاد برنامه‌ای از اینجا ناشی می شود که در دورهٔ ما برنامه‌ها متعدد بوده و شکل یکسان و حدود واحد و نیز نیروی الزام‌آور ندارند.

اروپای شرقی روی آورده اند.

نخستین کشورهایی که در این راه گام نهاده اند هلند و فرانسه هستند. امروزه، برنامه‌ریزی «به سبك فرانسه» توجه بسیاری را جلب کرده است. در سال ۱۹۶۱، وزیر دارایی انگلستان يك شورای ملی توسعهٔ اقتصادی را تأسیس کرد که وظیفهٔ آن ایجاد هماهنگی میان برنامه‌ها و پیش‌بینی بخشهای عمدهٔ اقتصاد و تهیهٔ سیاست تسریع توسعه است. ایتالیا «کمیسیون ملی برنامه‌ریزی اقتصادی» دارد. جامعهٔ اقتصادی اروپا، به نوبهٔ خود، برنامه‌های اقتصادی میان‌مدت را آماده می‌نماید.

بنابراین بی‌فایده نیست بر اساس نمونهٔ فرانسه، فلسفهٔ برنامه‌ریزی ارشادی را در يك اقتصاد نامتمرکز بازار بشناسیم و شرایط کاربرد این روش را بررسی کنیم.

يك برنامهٔ ارشادی *هدفهای* زیر را در نظر می‌گیرد:

(۱) استنتاج نیازمندیها و ترقی فنی در محدودهٔ پیش‌بینیهای بلندمدت دربارهٔ تحول جمعیت و هدفهای بزرگی که باید يك اقتصاد ملی میان مدت (۴ یا ۵ سال) به خود تخصیص بدهد تا بتواند از عهدهٔ وظایف خود برآید و وضع زندگی مردم را بهبود ببخشد؛

(۲) مواجههٔ طرحها و برنامه‌های گوناگون اقتصاد ملی با توجه به این هدفها؛

(۳) تجسم نارساییها و خطراتی که ممکن است از اجرای خود به خودی طرحها و برنامه‌ها نتیجه بشود؛

(۴) تأمین توافق میان طرحها و برنامه‌ها بر اثر تبادل متقابل اطلاعات یا برقراری سازش میان هدفها و وسایل از طریق اقدام به جذب بعضی از بخشهای استراتژيك یا توسط عمل دولت تا رشد بهینه و هماهنگ همراه با الزامات ثبات داخلی و تعادل تراز پرداختها برقرار گردد.

برنامهٔ ارشادی، برای رسیدن به این هدفها، ابزار بسیار مؤثر و حتی می‌توان گفت ضروری است، زیرا از *اصول* ناشی از مشاهدهٔ طرز کار اقتصادهای نامتمرکز معاصر به شرح زیر الهام می‌گیرد:

(۱) در مرحلهٔ نخست، لازم است وابستگی میان شاخه‌های فعالیت یا بخشهای اقتصاد، در مقیاس ملت، مورد توجه واقع شود. هر شاخهٔ تولیدی باید عوامل تولید یا محصولات سایر شاخه‌ها را خریداری کند و بازارهای فروش خود را تأمین نماید. برنامهٔ ارشادی اصل برنامه‌ریزی عمومی تأمین ذخایر کالاها و بازارها را به مرحلهٔ اجرا می‌گذارد و هدف آن ایجاد امکانات برای استفادهٔ بهینه از منابع در اختیار ملت است.

برنامه به منزلهٔ «جانشین بازار عمومی» است (پیرماسه)[17].

(۲) برنامهٔ ارشادی، ضمن آنکه به شاخه‌های مختلف اقتصاد امکان می‌دهد تا دربارهٔ تحول کلی و بخشی فعالیت اقتصادی ملی پیش‌بینیهای رضایت‌بخش‌تر بنماید، از عدم اطمینان می‌کاهد. این برنامه‌ریزی نمی‌تواند عدم اطمینان را به کلی از میان ببرد؛ زیرا، در هر اقتصاد که اجبار به صورت اصولی در کار نباشد، هر کس آزاد است به هر کار دست بزند یا از اقدام به هر کار خودداری کند.

(۳) برنامه ضمن گزینش بالاترین نرخ رشد متوافق با تعادلهای اساسی اقتصاد الگویی را پیشنهاد می‌کند که منابع اقتصادی را به سطح بهینه برساند. این الگو می‌تواند در محدودهٔ بخش، با توجه به فنها، دقیق‌تر ساخته شود.

(۴) برنامه، در دورنمای توسعهٔ اقتصادی، می‌تواند تضادهای موجود میان گروههای اجتماعی را تخفیف بدهد و اگر نتواند میان اینان همکاری ایجاد کند. لااقل عمل مشترك آنها را امکان‌پذیر سازد و بدین منظور گروهها را در تعیین هدفهای برنامه و در تحقق اضافه تولید و تقسیم ثمرات رشد شرکت دهد.

(۵) سرانجام، برنامه «تأکید ارادی» می‌باشد. گزارش انتخابهای عمدهٔ برنامهٔ پنجم فرانسه خاطرنشان می‌نماید که برنامه برای توسعهٔ اقتصادی هدفهای زیر را در نظر می‌گیرد: «همان طور که انتقال از مرحلهٔ بازار به بررسی بازار که نخست صورت جزئی و سپس جنبهٔ عمومی دارد، به قدرت درك و شعور نیازمند است، گذر از پیش‌بینی به هدف، مسئلهٔ اراده را مطرح می‌سازد و به این ترتیب به نیاز شدید دوران ما، یعنی مشارکت انسانها در ایجاد جامعهٔ فردا، پاسخ می‌گوید» (صفحهٔ ۷). برنامه تنها به تصریح یك مجموعه متوافق و هدفها اکتفا نمی‌کند، بلکه سیاست اقتصادی میان مدت، یعنی مجموعه‌ای از اقدامات و مداخلاتی را تعریف می‌کند که به تحقق هدفهای برنامه کمك می‌رسانند.

آیا یك چنین برنامه‌ریزی، که تاکنون در حل مسائل اقتصادی و اجتماعی بسیاری از ملتها به طرزی مؤثر شرکت جسته است، فقط جنبهٔ ارشادی دارد؟ برنامه‌ریزی ارشادی می‌تواند به صورت «*برنامه‌ریزی فعال*» (پیرماسه) درآید، هرگاه به یك رشته اعمال خاص برای نیل به هدفهای مورد نظر برنامه مبادرت ورزد. در واقع دولت می‌تواند وسایل دخالت مستقیم و غیرمستقیم در اقتصاد ملی را مورد استفاده قرار بدهد:

---

17. Pierre Massé

الف) دولت سرمایه‌گذاریهای اداری (ابنیه، مدارس، بیمارستانها، سرمایه‌گذاریهای نظامی) و نیز مؤسسات تولیدی بخش ملی شده را در صورتی که موجود باشند زیر نظر می‌گیرد. بدین قرار، دولت امکان ارشاد سرمایه‌گذاریهای عمومی و در نتیجه سفارشهای مهم را در اختیار دارد.

ب) دولت می‌تواند به اعمال تحریك یا تشویق، مانند مزایای اعتباری، امتیازات مالیاتی، جوایز و کمك برای مساعدت به بخش خصوصی در اجرای طرحهای موافق با هدفهای برنامه متوسل گردد.

در پایان، هرقدر برنامه برای تمام ملت، یعنی کشاورزان، صاحبان صنایع، کارفرمایان، کارگران، کارمندان و روشنفکران جالب‌تر باشد، برنامه‌ریزی فعال‌تر خواهد بود و کلیهٔ نیروهای مؤثر کشور در تهیه و اجرای آن مشارکت خواهند کرد و همگان اجرای آن را به عنوان «تعهد بسیار جدی» تلقی خواهند نمود و هر یك مشارکت در انجام‌دادن این تعهد را در کمال آزادی خواهند پذیرفت.

به این ترتیب، برنامه‌ریزی ارشادی و فعال از شیوهٔ سادهٔ اقتصادی فراتر می‌رود و متضمن تغییر و تبدیل مفاهیم، حالات فکری و رفتارهای اجتماعی و سیاسی در اقتصادهای اشتراکی و مختلط نیمهٔ قرن بیستم است.

اصول، روشها و نظریهٔ برنامه‌ریزی ارشادی از سال ۱۹۴۵ به تدریج در فرانسه تدوین گردیده، تطبیق یافته و بهبود پذیرفته است.

ژنرال دوگل، ریاست عالیهٔ حکومت موقت در آن زمان، بنا بر فرمان مورخ سوم ژانویهٔ سال ۱۹۴۶ در هیئت عالی حکومت، یك شورای برنامه و یك کمیساریای کل برنامه ایجاد کرد و آقای ژان مونه[18] نخستین کمیسر کل برنامه بود.

کمیساریای برنامه از شمارهٔ بسیار محدودی کارشناس و کاردان فنی ترکیب می‌یابد و نقش اینان طراحی و ارزش‌گذاری و مشورت است.

این کمیساریا، کمیسیونهای نوسازی، شامل رؤسای واحدهای تولیدی و رهبران اتحادیه‌های کارفرمایی، نمایندگان مراکز بزرگ اتحادیه‌های کارگری، کارمندان قسمتهای مختلف وزارتی، کارشناسان، به ویژه دانشگاهیان و سرانجام نمایندگان مصرف‌کنندگان را به فعالیت برمی‌انگیزد.

کمیسیونهای نوسازی دوگونه‌اند: کمیسیونهای عمودی در ارتباط با بخشهای فعالیت اقتصادی و اجتماعی (کشاورزی، نیرو، صنایع تبدیلی، صنعت تولید آهن، تجهیزات مدرسه و دانشگاه و غیره) و کمیسیونهای افقی که مسائل عمدهٔ مورد علاقهٔ تمام بخشها را بررسی می‌کنند و شرایط تعادل اساسی (نیروی کار، صرفه‌جویی عمومی و منابع مالی، پژوهش، بهره‌وری، توسعهٔ ناحیه‌ای) را تعیین

18. Jean Monnet

می‌نمایند. برنامه نتیجهٔ کار این کمیسیونهاست.

نخستین برنامه که دورهٔ زمانی ۱۹۴۷-۱۹۵۲ را در برگرفته، برنامهٔ نوسازی و تجهیز بوده که به شش فعالیت اساسی زغال، برق، فولاد، سیمان، ماشینهای کشاورزی و حمل و نقل اولویت داده است. هدف، پس از جنگ و پایان اشغال، آن بود که بخشهای اساسی از نو ساخته شود و وسایل تولید ضروری برای رشد اقتصاد فرانسه افزایش پیدا کند.

دومین برنامه (۱۹۵۴-۱۹۵۷) این هدف را داشت که «توسعهٔ عمومی و متعادل اقتصاد فرانسه» را تشویق نماید. این برنامه مجموعهٔ فعالیتهای تولیدی را در برمی‌گرفت و مضمون اصلی آن تولید بیشتر و بهتر بود و به ویژه روی توسعهٔ پژوهشهای علمی و فنی و تخصص واحدهای تولیدی تأکید می‌ورزید.

هدف سومین برنامه (۱۹۵۸-۱۹۶۱) ۲۰٪ افزایش تولید ملی در چهار سال، ضمن تأمین تعادل پرداختهای خارجی و حفظ ثبات پولی بود. اجرای این برنامه بر اثر بحران تراز پرداختها در سال ۱۹۵۷-۱۹۵۸ و تورم دچار آشفتگی گردید. در نتیجه یک «برنامهٔ موقتی» برای سالهای ۱۹۶۰-۱۹۶۱ به تصویب رسید که طی این دوره ۱۱٪ ترقی تولید ملی را پیش‌بینی می‌کرد.

چهارمین برنامهٔ توسعهٔ اقتصادی و اجتماعی (۱۹۶۲-۱۹۶۵) در نظر داشت که حجم تولید ناخالص داخلی را از سال ۱۹۶۱ تا ۱۹۶۵ به میزان ۲۴٪ افزایش بدهد. این رشد تقریباً با ترقی سالانهٔ ۵/۵٪ مطابقت دارد. توسعه در جهت هدفهای ملی (افزایش قدرت صنعتی، نوسازی دفاع ملی، کمك به کشورهای رو به توسعه) و به سوی بهبود اوضاع زندگی فردی بود. مصرف افراد به ۲۳٪ و سرمایه‌گذاریها به ۲۸٪ می‌بایستی افزایش یابد. کوشش ویژه در زمینهٔ سرمایه‌گذاریهای اجتماعی با رشد ۵۰٪، بخصوص در تجهیزات اجتماعی (تعلیم و تربیت ملی، تجهیزات ورزشی، تندرستی همگانی، تجهیزات فرهنگی و غیره) به عمل آمد. خلاصه، چهارمین برنامه در مورد نواحی در حال توسعه، سیاست همراهی در جهت توسعهٔ تدریجی زیر بناها و وسایل گوناگون مورد نیازرا معین کرده است. برنامه دربارهٔ نواحی تقریباً نامستعدتر (برتانی، ماسیف سانترال) سیاست کشش مبتنی بر ایجاد قطبهای توسعه را پیشنهاد نموده است تا اینان اثر قوهٔ محرکه اعمال نمایند و شبکهٔ قطبهای فرعی را پدید آورند.

پنجمین برنامه که دورهٔ زمانی ۱۹۶۶-۱۹۷۰ را در بر می‌گیرد، در پایان سال ۱۹۶۵ به عنوان «محدودهٔ طرحهای سرمایه‌گذاری و ابزار راهنمایی توسعهٔ اقتصادی و ترقی اجتماعی» به تصویب پارلمان رسیده است.

هدفهای کلی برنامهٔ پنجم همانا ترقی تولید ناخالص داخلی به میزان ۲۷/۵٪ موافق با ۵٪ نرخ متوسط سالانه و ۲۴/۵٪ رشد مصرف یعنی کمتر از رشد محصول ناخالص داخلی است، به قسمی که توسعهٔ سریع سرمایه‌گذاریهای تولیدی و تجهیزات اجتماعی و تعادل تراز پرداختها را در سطحی بالاتر امکان‌پذیر گرداند.

پنجمین برنامه نسبت به برنامه‌های پیشین سه خصوصیت زیر را عرضه می‌دارد:

الف) برنامه‌ریزی برحسب حجم به *برنامه‌ریزی* بر حسب *ارزش* اضافه می‌شود.

برنامه‌ریزی برحسب یك جدول پیش‌بینی منابع فیزیکی اقتصاد و استفاده از اینها بر اساس

انتخابهایی است که از پیش مقرر گردیده است؛ منابع و مصارف کالاها و خدمات به قیمتهای یك سال پایهٔ اختیاری محاسبه شده است.

با این همه، برنامه نمی تواند فقط به صورت تعادل میان مقادیر خلاصه بشود. لازم است این تعادلها بدون فشارهای افراطی در سطح قیمتها و ساختار قیمتها تحقق بپذیرند و چون هدف مورد نظر رشد در شرایط ثبات است، تهیه و تدارك طرحهای جزئی برحسب ارزش ضرورت پیدا می کند. منظور توصیف تحول قیمتها و درآمدها متوافق با تحقق هدفهای سیاسی، اقتصادی و اجتماعی برنامه می باشد.

پنجمین برنامه اشارات و اطلاعاتی دربارهٔ نرخهای متوسط سالانهٔ ترقی درآمدهای مستقیم و مهم برحسب فرانك ثابت و سرانه (دستمزد سالانه؛ درآمدهای ناخالص کارآفرین اقتصادی فردی و غیرکشاورزی؛ درآمد متوسط کشاورزی در واحد بهره برداری) و نیز نرخ تأمین مالی واحدهای تولیدی از منابع خودشان، کمکهای اجتماعی و سهمیه های اجتماعی را به دست می‌دهد.

برنامهٔ پنجم نشانه هایی از قیمتهای صنعتی و کشاورزی، قیمتهای خدمات، قیمتهای واحدهای تولیدی عمومی و تحول سالانهٔ سطح عمومی قیمتها را (که از ۱/۵٪ نباید تجاوز کند) در اختیار می گذارد.

برنامه ریزی برحسب ارزش باید به صورت مأخذ و پایهٔ سنجش «سیاست ارشادی درآمدها» در آید. این مأخذ مجموعه ای است از توصیه ها که هر سال دربارهٔ تحول مقادیر درشت درآمدها یادآوری می‌شود. مرکز بررسی درآمدها احتمالا آثار این توصیه ها را مطالعه می کند. مأموریت این مرکز، بررسی مسائل در زمینهٔ درآمدها و هزینه ها و بهره وری است.

چنان که گزارش انتخابهای برنامهٔ پنجم صحیحاً تأکید می ورزد، «برنامه ریزی برحسب ارزش به دولت قدرت اجبار و به افراد ارادهٔ فداکاری در راه وطن را ارزانی نمی‌دارد، اما هرکس را از رقم تقریبی، دلخواه و امکان پذیر و امیدهای موجه به منزلهٔ حدود ضروری آگاه می سازد و این برنامه ریزی اجازه نمی‌دهد تا به بهانهٔ بی اطلاعی از مفاد برنامه و اشتغال در جای دیگر از مسئولیت سر باز بزنند.» (صفحهٔ ۵۳).

ب) در مرحلهٔ دوم، روشهای *منطقه ای کردن* در تهیهٔ برنامهٔ پنجم و اجرای آن توجه را جلب می نماید.

منطقه ای کردن، در برنامهٔ چهارم، فقط پس از تصویب برنامه توسط پارلمان مطرح گردیده و عبارت بوده است از تهیهٔ «برشهای عملیاتی» که پیش بینیهای اشتغال، فعالیت اقتصادی و سرمایه گذاری عمومی را که قبلا در سطح ملی مقرر شده بود، برحسب ناحیه تجزیه می کرد.

برنامهٔ پنجم، موافق متون نظامنامه ای چهاردهم ماه مارس سال ۱۹۶۴ دربارهٔ سازمان منطقه ای، وظایف نامتمرکزی را به عهده گرفته است. شهرداران منطقه گزارشهایی تنظیم و به کمیسیونهای توسعهٔ اقتصادی منطقه ای تسلیم می‌دارند. وظایف نامتمرکز پس از تصویب برنامه توسط پارلمان، به شکل تدارك پرسشنامه های منطقه ای برنامه، در ارتباط با مقامات منطقه دنبال می شوند.

پ) برنامهٔ پنجم «شاخصهای اعلام خطر» برای آگاهی مقامات مسئول از تهدیدهای مؤثر بر تحقق هدفها را دارند و در نتیجه تدابیر متقابل یا انطباقهایی را ضروری می سازند.

این شاخصها، در مورد مقادیر بسیار مهم اقتصادی، در حدود تغییر قابل قبول می توانند دچار تغییر بشوند؛ تجاوز از این حدود، خود به خود، موجب پیدایش فراگرد تبعیض در مرحلهٔ بررسی و تصمیم خواهد شد.

این شاخصها به روش زیر برگزیده شده اند:

ــ دو شاخص مخصوص اعلام فشارهای تورمی و سطح عمومی قیمتها و تعادل مبادلات خارجی است؛

ــ سه شاخص مختص اعلام کندی افراطی در جریان و گردش اقتصاد و رشد تولید ناخالص داخلی و تولید صنعتی، سرمایه گذاری تولیدی و وضع اشتغال است.

برنامهٔ ششم که پس از برخورد اقتصاد فرانسه با دشواریهای ماههای مه ـ ژوئن سال ۱۹۶۸ و تضعیف فرانك در سال ۱۹۶۹ تهیه شده، به عنوان اهرم رشد قوی (نرخ متوسط سالانهٔ رشد تولید ناخالص داخلی بین ۵/۸٪ و ۶٪) روی صنعتی شدن تأکید ورزیده است؛ اما تحقق آن تحت تأثیر بحران انرژی قرار گرفت. در سال ۱۹۷۴ حکومت فرانسه تصمیم گرفت تا روشهای برنامه را عمیقاً نو و تازه کند. برنامهٔ هفتم که دورهٔ زمانی ۱۹۷۶-۱۹۸۰ را در بر می گیرد، همراه با بعضی از جهت یابیهای کیفی در بلندمدت، شامل معدودی هدفهای معین به صورت رقم است که شورای برنامه ریزی تحت ریاست عالیهٔ رئیس جمهور و مرکب از وزرای مهم و کمیساریای کل برنامه، برنامه را زیر نظارت و هدایت دائمی خود دارد.

*

* *

برنامه ریزی ارشادی، مانند هر کار انسانی و هر سیاست درگیر با مشکلات واقعی، علی رغم نقایصی که عرضه می دارد در احیاء و توسعهٔ اقتصاد فرانسه پس از پایان جنگ جهانی دوم و به ویژه در تعیین هدفهای رشد و ایجاد تسهیلات در تمرکز مساعی وسیعاً مشارکت داشته است: برنامه، در هر دوره، امکان داده است تا آنچه باید بشود انجام گیرد و در بعضی از موارد کارهایی را که به پایان رسانیده است اندازه گیری کند. آقای ژاك روئف (در مباحثهٔ ماه دسامبر سال ۱۹۶۲ در رُم، راجع به برنامه ریزی) ابراز عقیده کرده است که کمیساریای برنامه مانند آوازخوان سحرگاهی است که می پنداشت با آواز خود خورشید را در افق طالع می کند! کسانی که کمتر از آقای روئف به محاسن عناصر خودکار اقتصادی اعتقاد دارند، لااقل برنامه را دارای این شایستگی می دانند که به گفتهٔ کمیسر کل برنامه می تواند دست کم کاری بکند که «آفتاب در آسمانی صاف و بدون تیرگی مه طلوع نماید».

§ ۲. اقتصاد متمرکز و اصلاحات در برنامه رِیزی دستوری

اقتصاد کشورهای اروپای شرقی، اتحاد جماهیر شوروی و چین کمونیست همه در

قلمرو نظام اشتراکی و نوع سازمان متمرکز قرار دارند. اتحاد شوروی از سال ۱۹۲۰، برنامه‌ریزی دستوری را اختیار کرده است و پس از جنگ جهانی دوم دیگر کشورهای این گروه نیز از این روش پیروی کرده‌اند. با این همه، برنامه‌ریزی دستوری در هر یك از این کشورها دستخوش اصلاحاتی بیش و کم عمیق گردیده که تعیین جهات آن دارای معانی بسیار است.

الف) برجسته‌ترین تحول در زمینهٔ برنامه‌ریزی در یوگسلاوی صورت گرفته است. دولت مارشال تیتو در سال ۱۹۴۵ نظام اقتصادی شوروی و برنامه‌ریزی دستوری را پذیرفته بود. اما از سال ۱۹۵۱ سیاست اقتصادی خود را عمیقاً تغییر داده و در عین حال اعلام داشته که اصول مارکسیستی را که به عقیدهٔ وی در «سرمایه‌داری دولتی» روسیهٔ شوروی مورد خیانت قرار گرفته است، دنبال می‌نماید. هدف این اصلاحات ایجاد موجبات «انحلال دولت» و عدم مرکزیت در تصمیمات اقتصادی از طریق اعطای خودمختاری وسیع به واحدهای تولیدی است. در آغاز سال ۱۹۶۱، اقدامات تازه در جهت کاهش بیشتر در نظارتهای اداری به سود مکانیسم بازار به عمل آمد. از این پس، تحول به سوی اقتصاد سوسیالیستی بازار شدت یافته است.

سیاست جدید اقتصادی یوگسلاوی، در محدودهٔ انحصار قدرت حزب کمونیست و مالکیت جمعی وسایل تولید قرار می‌گیرد؛ اما دولت، دیگر، مدیریت عمومی و جزئی فعالیت اقتصادی کشور را به عهده ندارد. انستیتوی فدرال برنامه‌ریزی، تحت مدیریت کمیتهٔ اقتصادی وزارتی، برنامه‌های درازمدت و سالانه را تهیه و تنظیم می‌نماید. قسمت اول برنامهٔ سالانه هدفهای تولید، سرمایه‌گذاری، اشتغال و نیز «نسبتهای» تولید و مصرف را معین می‌کند؛ قسمت دوم برنامهٔ سالانه «ابزار»هایی مانند مالیاتها، دستمزدهای پایه و تقسیم منافع توزیع نشدهٔ واحدهای تولیدی را عرضه می‌دارد که برای ارشاد و هدایت فعالیت اقتصادی به کار می‌روند. قیمتها نیز مطابق برنامه معین نمی‌شوند، بلکه تابع نظارتهایی مبتنی بر اندیشهٔ اقتصادی و اجتماعی می‌باشند.

واحدهای تولیدی در مالکیت دولت قرار دارند، اما وسیلهٔ شوراهای کارگری متشکل از ۱۵ تا ۱۲۰ عضو برگزیده از میان کارکنان (نظام تصدی کارگری)، آزادانه اداره می‌شوند. شورا به نوبهٔ خود شورای اداری و مدیر واحد تولیدی را انتخاب می‌کند؛ واحدهای تولیدی بنابر نوع فعالیت به اتاق اقتصادی و به انجمنهای حرفه‌ای وابسته هستند؛ نقش این سازمانها ایجاد هماهنگی میان فعالیتهای واحدهای تولیدی است. واحدهای تولیدی خود برنامه‌های سالانه را فراهم می‌آورند، کلیهٔ قراردادهای بازرگانی را آزادانه امضاء می‌کنند، قیمتهای محصولات و خدمات را براساس وضعیت بازار معین می‌کنند. درآمد واحد تولیدی از سال ۱۹۶۱، به این ترتیب توزیع شده است: شورای کارگری سهم سود قابل تقسیم کارگران و سهم مخصوص صندوقهای مختلف واحد تولیدی را مشخص می‌نماید؛ سپس این وجوه را میان «واحدهای اقتصادی» (کارگاههای دارای ۲۰ تا ۵۰ کارگر)

توزیع می کند؛ هر واحد به نوبهٔ خود سهم سود خود را میان صندوق تولید خود و کارگران تقسیم می نماید. واحدهای تولید مالیات یکنواختی به میزان ۱۵٪ از منافع خود را به دولت می پردازد؛ هنگامی که منافع از ۶٪ سرمایهٔ اصلی تجاوز کند، مالیات به میزان ۲۵٪ بالا می رود. نظارت بر واحد تولیدی از طریق اعتبار انجام می گیرد. «بانکهای روستایی» این اعتبار را واگذار می نمایند.

از ژوییهٔ سال ۱۹۶۵، اصلاحات مهمی به مرحلهٔ اجرا درآمده که به فراگرد عدم مرکزیت تصمیمات اقتصادی سرعت بخشیده است. در این مورد کارهای عمده ای به شرح زیر انجام گرفته است:

ـ انتقال بخشی بیش از پیش افزایش یابنده از منابع سرمایه گذاری به واحدهای تولیدی: دولت به جای ۵۵٪ تا ۶۰٪ گذشته فقط ۳۰٪ از درآمد خالص را برداشت می کند؛

ـ اصلاح نظام بانکی برای تسریع انتقال منابع سرمایه گذاری به بانکها و برای اعطای آزادی بیشتر در توزیع اعتبارات، در حدود مقادیری که مقرر شده است؛

ـ اصلاح نظام قیمتها، بدین منظور که در مجموعهٔ قیمتها ساختار جدیدی پدید آید. این ساختار متضمن ترقی محسوساً بیشتر در قیمت محصولات اساسی و کشاورزی نسبت به محصولات صنعت تبدیلی است؛

ـ تبدیل نرخهای متعدد مبادله به نرخ واحد ارز؛

ـ آزادی کامل صادرات، آزادی نیمی از واردات؛

ـ تجویز سرمایه گذاری خارجی در محدودهٔ قراردادهایی که با واحدهای تولیدی بسته شده است. سهم مشارکت خارجی نمی تواند از ۴۹٪ کل دارایی بنگاه تجاوز کند.

هدف این اصلاحات آن بوده است که زمینهٔ رشد برگزیده و بیشتر اقتصاد را آماده سازد و بهره وری اقتصاد را در مقیاس بین المللی رقابت پذیر نماید.

از سال ۱۹۷۰، مقررات جدیدی برای ایجاد سازش میان برنامه ریزی و تصدی کارگری به تصویب رسیده است. از این پس، برنامه ریزی سه مرحله را دربر می گیرد: برنامه های سازمانهای حمایت از منافع کارگران، برنامه های انجمنها و مراکز فعالیت حرفه ای کارگران عضو اتحادیهٔ کارگری، برنامه های ادارات اجتماعی ـ سیاسی. عدم مرکزیت شدت یافته است، در صورتی که سازمان کار عضو اتحادیهٔ کارگری و اتحادیه های حرفه ای، پایهٔ اصلی برنامه ریزی نظام تصدی کارگری را تشکیل می دهد. خطر نظام تازهٔ برنامه ریزی در اندیشهٔ خودمختاری جمهوریهای متحده از یک سو و فقدان نظام مؤثر در روابط میان سازمانهای گوناگون مسئول تهیه و اجرای برنامه از سوی دیگر است.

ب) *اتحاد شوروی و دموکراسیهای توده ای* نیز از سال ۱۹۵۷ در برنامه ریزی دستوری تغییراتی پدید آورده اند، ولی تا حد یوگسلاوی پیش نرفته اند. مقصود بیشتر عدم تمرکز قدرت اقتصادی بوده است تا عدم مرکزیت تصمیمات.[۱۹]

با این وصف، پیچیدگی برنامه ریزی بدان میزان می رسد که اقتصاددانهای

۱۹. رجوع کنید به صفحهٔ ۴۷۸ و دنبالهٔ آن.

کشورهای اروپای شرقی به جست‌وجوی روشهای تازه برای تصحیح زیاده رویها و خطاهای مرکزیت و بهبود توزیع منابع موجود پرداخته‌اند و می‌کوشند تا برنامه‌ریزی کلی متمرکز را با نوعی خودمختاری واحدهای تولیدی براساس انگیزهٔ سود و استمداد از قراردادهای بازرگانی تلفیق دهند. در نتیجه، این کشورها در دورهٔ انتقال و تحول شکلهای سازمان اقتصاد خود به سر می‌برند و فقط طی سالهای آینده می‌توانند به روشنی خود را نشان بدهند.

بدین ترتیب، حتی در زمانی که اقتصادهای نامتمرکز غرب به سوی برنامه‌ریزی ارشادی روی می‌آورند تا تصمیمات نامتمرکز عاملان مختلف اقتصاد را محدود سازند، اقتصادهای متمرکز کشورهای اروپای شرقی ضرورت انعطاف‌پذیری در مرکزیت را احساس می‌نمایند و هر یك از راههای گوناگون می‌کوشند مسئلهٔ اساسی سازمان جوامع صنعتی نوین را حل کنند، به این طریق که شرایط بهینهٔ تلفیق برنامه‌ریزی و مکانیسمهای بازار را معین و مشخص نمایند.

کتابشناسی

1) Sur les systèmes et les types d'organisation

W. Eücken, *The Foundations of Economics* (Londres, Hodge, 1951).
G. N. Halm, *Economic Systems : a Comparative Analysis* (New York, 1951).
J. Lhomme, Sociologie des systèmes, régimes et structures économiques, dans : G. Gurvitch éd., *Traité de Sociologie*, t. I (Presses Universitaires de France, 1959).
A. Marchal, *Systèmes et structures économiques* (Presses Universitaires de France, coll. « Thémis »).
F. Perroux, *Cours d'économie politique*, t. I.
— *Le capitalisme* (coll. « Que sais-je ? », n° 315, Presses Universitaires de France, 3e éd.).
W. Sombart, *L'apogée du capitalisme* (Paris, 1932).
J. Strachey, *Contemporary Capitalism* (Londres, 1956).
P. M. Sweezy, *Socialism* (McGraw Hill, 1949).
G. Caire, *La planification* (Ed. Cujas).

2) Sur l'évolution moderne des types d'organisation

P. Bauchet, *L'expérience française de planification* (Paris, Le Seuil).
J. Bénard et J. Hackett, Planification indicative et développement économique (*Cahiers de l'I.S.E.A.*, mai 1958).
P. Massé, *Le Plan ou l'anti-hasard* (Paris, Gallimard).
F. Perroux, *Le IVe Plan français* (Préface de P. Massé) (coll. « Que sais-je ? », n° 1021), Presses Universitaires de France, 1962.

A. Babeau et P.-H. Derycke, *Problèmes de planification* (Paris, Sirey, 1967).
P. Pascallon, *La planification de l'économie française* (Paris, Masson, 1974).

*
* *

C. Bobrowski, *La Yougoslavie socialiste*, A. Colin, 1956.
G. Caire, *L'économie yougoslave*, Paris, Les Editions ouvrières, 1962.
A. Nove, Economic Rationality and Soviet Growth, dans *Cahiers de l'I.S.E.A*, n° 104, août 1960.
J. Marczewski, *Crise de la planification socialiste ?* (Presses Universitaires de France, 1973).

فصل دوم

ساختار اقتصاد ملی

امروزه مفهوم ساختار مورد توجه بسیار است. هر چند برخی از متفکران آن را مبهم می‌پندارند اما بی فایده هم نمی‌دانند.

ابتدا این اصطلاح را با استناد به دو مرجع معتبر، به صورت کلی تعریف می‌کنیم:

بنابه تعریف لیتره[1]، ساختار به معنای «طرز آرایش اجسام مرکب از اجزای مادی، دارای ماهیت متعدد و مختلف» می‌باشد.

از نظر لالاند که در *واژه‌نامهٔ انتقاد بر فلسفه*[2] آورده است، ساختار دو معنای زیر را می‌رساند:

«الف) ترتیب اجزائی که در نقطهٔ مقابل وظایف آنها (تشریح و فیزیولوژی) یك کل را تشکیل می‌دهند.

«ب) ساختار در معنای خاص و جدید و در برابر ترکیب سادهٔ عناصر، یك کل متشکل از پدیده‌های همبسته است، به طوری که هر یك به دیگری وابسته بوده و فقط در رابطهٔ خود با آن و توسط این رابطه است که آنچه هست می‌تواند باشد. معنای دوم را نظریهٔ معروف آلمانی گشتالت[3] (نظریهٔ شکل) مجسم نموده و آن عبارت است از ملاحظهٔ پدیده‌ها به منزلهٔ مجموعه‌هایی که واحدهای مستقل را تشکیل می‌دهند و وابستگی درونی دارند و قوانین خاص خود را اعمال می‌نمایند. از این تعریف چنین بر می‌آید که طرز زندگی هر عنصر بستگی به ساختار مجموعه و قوانینی دارد که آن را توصیف و تعریف می‌کنند.»

به نظر ما، اکنون مفهوم ساختار از دو اندیشه غنی می‌باشد: از یك سو، اندیشهٔ عدم تجانس واحدهای متشکلهٔ یك مجموعه؛ از سوی دیگر، اندیشهٔ وابستگی متقابل و تمامیت این عناصر که تنها نسبت به یکدیگر معنی پیدا می‌نمایند.

در حال حاضر، مفهوم ساختار در همهٔ موضوعات علمی به کار می‌رود: علم فیزیك ساختار ماده، و زیست شناسی ساختار جهان هستی و ارگانیسمهای موجود زنده را بررسی می‌کند: تحلیل ریاضی در

---

1. Littré 2. Lalande, *Vocabulaire critique de la philosophie.* 3. Gestalt

بسط و تفصیل تازه ای که در کتاب *عناصر ریاضی* نوشته بورباکی[۴] یافته است، انواع ساختار را تعریف می کند؛ لوی-اشتراوس[۵] کتابی به *ساختارهای مقدماتی خویشاوندی* تخصیص داده و موریس مرلوپونتی، *ساختار رفتار*[۶] را با استادی و مهارت تمام تحلیل کرده است. از کتاب اخیر آن قسمت را که به نظر ما بخصوص برای درك مفهوم ساختار پُرمعنی می رسد، نقل می کنیم. مرلوپونتی می نویسد: «ما به این اندیشه رسیده ایم که برای هر فرد یك ساختار عمومی وجود دارد. این ساختار وسیلهٔ بعضی از مقادیر معلوم و ثابت دربارهٔ طرز رفتار و کردار، مرزهای حساس و محرك و تأثرپذیری، درجهٔ حرارت، تنفس، نبض، فشارخون... بیان می شود، به قسمی که در این مجموعهٔ علل و معلولها محال است بتوان پدیدهٔ خاصی یافت که چنان که باید و شاید به اصطلاح جوهر فرد را بیان کند» (صفحه ۱۶۰).

تحلیل ساختار اهمیت فزاینده در اندیشهٔ اقتصادی پیدا کرده است. اکنون می کوشیم معنی و نقش ساختار را روشن سازیم.

قسمت اول ـ تحلیل اقتصادی و مفهوم ساختار

بنابر تعریفی که فرانسوا پرو[۷] پیشنهاد نموده، ساختار یك واحد اقتصادی مجموعه‌ای از نسبتها و روابطی است که این واحد را در شرایط و در زمانِ معین، مشخص و توصیف می کند:

ـ نسبتها، یعنی اهمیت نسبی عناصری که واحد اقتصادی مورد بررسی را تشکیل می دهند؛

ـ روابط، یعنی ارتباطاتی که میان اجزای تشکیل دهندهٔ واحد از یك سو و میان این واحد و دیگر واحدهای اقتصادی از سوی دیگر، برقرار می شوند.

ژان لوم[۸] در مقالهٔ بسیار مهمی در مجلهٔ *رووا کونومیك*[۹] تحت عنوان «ملزومات برای نظریهٔ ساختار اقتصادی و اجتماعی» عقیده ندارد که اصطلاح نسبتها بتواند به صورتی ارزنده به روابط افزوده شود، زیرا نسبت همان رابطه است. این دانشمند، به نوبهٔ خود، تعریف زیر را از ساختار پیشنهاد می نماید: «ساختار هر مجموعهٔ اقتصادی ـ اجتماعی «وضع» روابط (داخلی، خارجی، کیفی و کمّی) است که مجموعهٔ مورد نظر را بر دو اساس، یکی در زمان، «بر پایهٔ مدتهای دوره ای» (که خصوصیت نابرگشتنی و ناپیوستگی تغییرات معرف آنهاست) و دیگر در فضا، بر مبنای مکانهای فضایی (که وجود «مناسبات»

---

4. N. Bourbaki, *Eléments mathématiques*.
5. C. Lévi-Strauss, *Structures élémentaires de la parenté*.
6. Maurice Merleau-Ponty, *La structure du comportement*.
7. F.Perroux, *Cours d'économie politiques*, t.1, p.228.
8. Jean Lhomme
9. *Revue Economique*, novembre 1954, p.855.

ایشان را نیز تعریف می‌کند) مشخص می‌نمایند.»

این تعریف به نظر جالب و سودمند می‌آید. اینك، اصطلاحات عمده و اساسی آن را روشن و تصریح می‌نماییم:

ــ «وضع روابط» (به معنای «وضع مکانها»)، یعنی طبقه‌بندی عناصر مجموعهٔ مورد بررسی و توجه به روابط گوناگون (که ممکن است برحسب ارقام و درصد یا ارزشیابیها و گرایشها بیان شوند) و جهت‌یابی متفاوت (روابط در درون مجموعه، روابط مجموعه با مجموعه) است که این مجموعه را توصیف می‌نماید.

ــ روابط در زمان را تغییرات دوره‌های ناپیوسته و نابرگشتنی معین می‌کند و روابط در فضا را «مناسبات» معین کنندهٔ مکان هندسی وضعیتهای مشابه مشخص می‌نماید.

چنین به نظر می‌رسد که هر تعریف ساختار با دو ایراد عمدهٔ زیر رو به رو باشد: الف) به عقیدهٔ ما، در وهلهٔ نخست، این تعریف نمی‌تواند چیزی را بیاموزد، مگر آنکه خصوصیت استنباطی تحلیل شناخته شود و این امر متضمن اقدام به تحقیق آماری پیرامون ضوابطی است که محقق ناظر بر حسب هدفهای مورد نظر خود انتخاب کرده است.

همچنین به تصور ما سودمندتر آن است که دو نوع مهم ساختار مشخص و متمایز بشود:

۱) *ساختارهای اقتصادی به معنای اخص* که فعالیت واحدهای ساده یا مرکب اقتصادی را مشخص می‌کنند:

اقتصاددان می‌تواند و باید ساختارهای زیر را بررسی نماید:

ــ خانوار: توزیع نیروهای تولیدی در خانوار، ترکیب درآمد خانوار، و غیره؛

ــ بنگاه: ترکیب سرمایهٔ فنی (سرمایهٔ ثابت و در گردش)؛ ترکیب نیروی کار (کارگران آشنا به کار، مهارت و استادی در پیشه، کارکنان)؛ ترکیب سرمایهٔ پولی (سهام، تعهدات)؛ توزیع تولید میان مؤسسات؛ راهنمایی تولید به سوی بازارهای محلی، ملی و غیره.

ــ واحد مرکب: گروه، بخش فعالیت، ملت، مجموعهٔ بزرگتر از ملت.

تحلیل ساختار مخصوصاً در محدودهٔ ملت اهمیت دارد. در این مورد مشاهده می‌شود که هرگاه تعریف موریس مرلوپونتی اقتباس شود، ساختار «نه برحسب واقعیت بلکه بنابر درجهٔ شناخت و نه به عنوان شیء در دنیای مادی، بلکه همچون مجموعه‌ای محسوس می‌تواند تعریف گردد».[10] بدین قرار، ساختار اقتصادی یك ملت را می‌توان به ترتیب زیر بررسی کرد:

10. Maurice Merleau-Ponty, *La structure du comportement*, p. 155.

الف) برحسب نوع فعالیتهای تولیدی: فعالیتهای کشاورزی، صنعتی، بازرگانی، مالی...؛
ب) بنابر ابعاد واحدهای اقتصادی: واحدهای کوچك، متوسط، بزرگ؛
پ) بنابر نظام اقتصادی: به هنگام بررسی نظامها ملاحظه کردیم که هیچ اقتصادی متجانس نیست. مثلا در یك اقتصاد می‌توانیم بخشهای سرمایه‌داری، ماقبل سرمایه‌داری (پیشه‌وری) و غیرسرمایه‌داری (بخش عمومی) را در کنار یکدیگر مشاهد نماییم: «چنان که در یك قطعه موسیقی، که دنبالهٔ آواز پیوسته تکرار می‌شود، آوای تازه بلند می‌شود، بدون آنکه طنین صداهای پیشین قطع گردد» (زومبارت).
ت) بنابر نوع سازمان اقتصادی: هر اقتصاد تلفیقی از «شکلهای خالص» است، چنان که این مطلب را اویکن نشان داده است. اقتصاد به اصطلاح ما «ساختار شکلی» را عرضه می‌دارد؛
ث) بنابر طرز توزیع جمعیت فعال و میزان بهره‌وری: منظور بخشهای اولیه، ثانوی و ثالث به مفهوم کالین کلارك است؛
ج) بنابر طرز توزیع درآمد ملی میان گروهها برحسب عمل اقتصادی یا میان گروههای اجتماعی؛
چ) بنابر جهات فعالیتهای اقتصادی: بازار داخلی یا بازار بین‌المللی.
شمارش این ضوابط، به نظر ما، محدودیت دارد. تعریف پیشنهادی در بالا، پس از انتخاب ضابطه، می‌تواند تحلیل ساختار را به صورت دقیق به مرحلهٔ اجرا درآورد.

۲) ساختارهای محیط که محدودهٔ فعالیت اقتصادی را تشکیل می‌دهند؛ اگرچه بررسی این گونه ساختارها مخصوصاً بیشتر در قلمرو موضوعات علمی دیگر قرار می‌گیرد، اما اقتصاددان نمی‌تواند به آنها توجه نکند:
الف) ساختارهای جمعیت: هرم سنی؛ توزیع برحسب جمعیت فعال و غیرفعال؛
ب) ساختارهای اجتماعی: جوامع چندگانه یا متحد؛ جوامع ذره‌ای یا مولکولی؛ جوامع نامتعادل یا متعادل و غیره؛
پ) ساختارهای نهادی: توزیع صلاحیتهای سیاسی: روابط میان قدرتها؛
ت) ساختارهای فکری: قضاوتها، مفاهیم، معتقداتی که افراد یك جامعه در اساس بدان می‌گروند و به قول لوسین‌فور[11] «ابزار فکری» یك جامعه را تشکیل می‌دهند.

ما در صفحات آینده خواهیم دید که میان ساختارهای اقتصادی و ساختارهای محیط روابطی برقرار می‌شود. این روابط مسئلهٔ توافق (یا عدم توافق) میان ساختارها را مطرح می‌سازند و این امر برای رشد و ترقی اقتصادی اهمیت اساسی دارد.

ب) برخی از پدیده‌های زندگی اقتصادی تغییرپذیر هستند، اما با سرعتی کمتر از سایر پدیده‌ها تغییر می‌نمایند. فاصله‌های زمانی که این تغییرات را از یکدیگر جدا

11. Lucien Febvre

می کنند نسبت به متغیرهای نشان‌دهندهٔ طرز کار دستگاه اقتصادی، مدتی طولانی‌تر است. همچنین، ساختار گاهی در تحلیل اقتصادی به منزلهٔ «نامتغیر» تعریف می‌شود. یك چنین «نامتغیر» در ساخت الگوی نشان دهندهٔ طرز کار ضرورت پیدا می کند. در واقع، برای توضیح یا ورود به مباحثه، ما به محدوده‌ای نیاز داریم. اما این نامتغیر نیز جنبهٔ نسبی داشته و به دورهٔ بررسی و مشاهدهٔ اقتصاددان بستگی دارد. به عنوان مثال، می‌توانیم بپذیریم که جمعیت فعال ظرف یك سال از لحاظ شماره و طرز توزیع تغییر نکند و شکلهای فعالیت دگرگون نشود و توزیع واحدهای اقتصادی موافق ابعاد آنها ثابت بماند. اما این فرضیه‌ها، در دورهٔ زمانی طولانی‌تر باید مورد تجدیدنظر قرار گیرند.

این خاصیت تغییر ناپذیری، که به خود نسبت می‌دهیم، *ثبات ساختارهای* پیش گفته را به یاد می‌آورد. پژوهشگر ناظر باید این دو نوع تغییر مؤثر بر ساختارهای یك مجموعهٔ اقتصادی را مورد توجه قرار بدهد.

الف) تغییرات نسبتاً آهسته و تدریجی: مثلا نفوذ آرام سرمایه‌داری در کشاورزی؛

ب) تغییرات شدید و دگرگونیها یا به قول تین برخن «قطع و فصلها و وقفه‌ها» ناشی از بحرانهای تاریخی بر اثر «کار شاه یا خدا» است. این دگرگونیها می‌توانند دوره‌های ثبات ساختاری را محدود سازند. با این همه، ما در اینجا، دید مورخ را می‌پذیریم و همفکر و موافق با پیشنهاد ایکرمن در تحلیل «حدود ساختاری» دورهٔ بلندمدت را محدود می‌نماییم. در این صورت، ساختار را بر پایهٔ بررسی ناظر به گذشته تعریف می کنیم. و اما بیشتر اوقات پیش از اقدام به تحلیل، و به عنوان مثال، به منظور تنظیم سیاست اقتصادی، باید متغیرهای ساختاری و متغیرهای نشان‌دهندهٔ طرز کار دستگاه را برگزینیم: در نتیجه ساختاری را تشکیل می‌دهیم که ممکن است از لحاظ عینی برای ما قابل قبول نباشد.

بنابراین، ملاحظه می‌شود که رعایت زمان در این گونه استنباط از ساختار، ابهامی بدین شرح پدید می‌آورد: آیا مفهوم ساختار را باید *به اعتبار گذشته* یا *به اعتبار آینده* در نظر بگیریم؟ البته تحلیل آماری یا تاریخی می‌تواند راهنمای انتخاب باشد، اما در این صورت، در معرض تغییر و دگرگونی قرار داریم.

به علاوه، ضروری می بینیم که دو مفهوم ساختار را از یکدیگر باز شناسیم: یکی ساختار مجموعهٔ اقتصادی و دیگر ساختار الگوی نشان دهندهٔ طرز کار دستگاه.

ــ ساختار مجموعهٔ اقتصادی، اندیشهٔ عدم تجانس را در نظر می گیرد: هر بررسی

اقتصادی، در هر زمان، مستلزم رعایت «محیط» و «طرز آمایش» موضوع بررسی است. تعیین ساختار به ضابطه‌ای مربوط می‌شود که برای تحلیل این محیط و روابط مشخصهٔ آن انتخاب گردیده است.

ــ ساختار الگو، اندیشهٔ نابرابری در سرعت تغییر پدیده‌های اقتصادی را منظور می‌دارد: تعیین ساختار تابع طول دوره‌ای است که مشاهده طی آن انجام می‌گیرد و بدان جهت الگو ساخته می‌شود.

این هر دو مفهوم سودمند می‌باشند، اما هر یك برای اندیشه‌ای متفاوت به کار می‌روند؛ و در عین حال می‌توانند با خود ارتباط داشته باشند، لیکن اجباراً یکدیگر را در بر نمی‌گیرند. عدم تجانس محیط اقتصادی بدون توجه به سرعت تغییر پدیده‌ها بازهم به جای می‌ماند: روابط ممکن است به آهستگی تغییر یابند و یا دستخوش دگرگونیهای سخت بشوند، اما همیشه وجود دارند.

قسمت دوم ـ نقش تحلیل ساختار

نقش تحلیل ساختار را تین برخن بدین شرح خلاصه می‌کند: «مجموعهٔ ضرایب ساختاری، تصویری معمارگونه از طرز ساخت اقتصاد را به دست می‌دهد و راههای واکنش آن را در برابر تغییرات مشخص می‌نماید»[12].

اهمیت این تحلیل هم در زمینهٔ نظری و هم در قلمرو عمل نمایان می‌گردد:

۱) در زمینهٔ نظری، تحلیل ساختار سه مزیت مهم زیر را در بردارد:

ــ درك بهتر از طرز کار اقتصاد را به صورت کلی امکان‌پذیر می‌گرداند؛ یعنی ناگزیر می‌سازد تا فرضیهٔ وابستگی عمومی و متقابل واحدهای متجانس در هر اقتصاد رها شود و موجودیت مناطق مهم با شکل‌پذیری نابرابر را نشان می‌دهد. به عنوان مثال، آیا می‌توان نوسانات اقتصادی را تجزیه و تحلیل کرد، بدون آنکه مناطق بیش و کم حساس در برابر نوسانات و محیطهای انتقال، بسط و توقف این حرکات مورد توجه قرار نگیرد؟ آیا تأثیر تضعیف پولی روی سطح قیمتهای داخلی به نسبتهای مربوط به بخش داخلی و بخش بین‌المللی در اقتصاد بستگی ندارد؟ در این مورد مثالهای فراوان می‌توان آورد.

ــ تحلیل ساختار امکان می‌دهد تا از تفسیرات ماشینی مبتنی بر انطباق مقادیر کلی

12. *Revue d'économie politique*, 1952, p. 27-46.

اجتناب شود. مجموعه به صورت يك كل، بیشتر اوقات، واکنشهای مخصوص مقادیر مجزا را در ارتباط با رفتارها یا با فعالیتهای نامتجانس مستور می‌دارد.

ــ در پایان، تحلیل ساختاری امکان کاربرد نظریه‌های اقتصادی و قوانین اقتصادی را دقیقاً معین می‌کند. قوانین قیمتها که برای ساختار رقابت کامل معتبر است، نمی‌تواند در ساختاری متشکل از عدهٔ کمی از واحدهای اقتصادی، شرکت‌کننده در بازار، با وجود «مالیات‌بندی» دولت اجرا گردد. در اینجا، باز هم، از مرلوپونتی کمك فکری می‌گیریم: وی می‌نویسد، «کلیهٔ قوانین فیزیکی فقط يك ساختار را توضیح می‌دهند و تنها در درون این ساختار معنی پیدا می‌نمایند... ما در تصویر خودمان از دنیای فیزیکی ناگزیریم کلیتهای جزئی را وارد سازیم، وگرنه بدون اینان قانون وجود نخواهد داشت... هر شکل، میدان نیرویی را تشکیل می‌دهد که قانون مشخص می‌کند و این قانون در بیرون از ساختار پویای مورد نظر معنی و مفهوم ندارد...»

۲) در *قلمرو عمل*، تحلیل ساختاری امکان می‌دهد تا سیاست اقتصادی مؤثر تنظیم شود.

دخالت دولت از نظر امکانات و شدت (کمیت عمل) و وسایل، بنابر قدمت ساختارها، درجهٔ استحکام و شکل‌پذیری آنها، تغییر می‌کند. به عنوان مثال، در کشوری مانند فرانسه، آیا میان ساختار صنعتی و بازرگانی مبتنی بر واحد تولیدی کوچك وحتی غالباً واحد تولیدی که از مرحلهٔ پیشه‌وری فراتر نرفته است، ازیك سو و سیاست انتقالات اجتماعی که مبتنی بر فرض کشوری دارای واحدهای بزرگ تولیدی است، از سوی دیگر مدتها تضادی وجود نداشته است؟ واحد تولیدی محور ساختمان مالی است، اما اگر واحد تولیدی بزرگ با وجود سازمان و حسابداری خود می‌تواند این نقش را به عهده بگیرد، در این مورد واحد تولیدی کوچك مناسب به نظر نمی‌رسد، زیرا از لابه‌لای تور مالیات به آسانی می‌گذرد.

چه بسیار اصلاحات ساختاری به سبب فقدان تحلیل دقیق ساختارها به شکست انجامیده است! درسی‌اساسی که به عنوان مثال می‌توانیم همراه با استاد ژان لوم از *سیاست اجتماعی انگلستان معاصر*[13] بگیریم. آیا این نیست که باید طرز تطبیق ساختارها را بدانیم تا بهتر بتوانیم آنها را تغییر بدهیم: «ساختارهای موجود را باید مورد توجه قرار بدهیم و با استفاده از عوامل تغییری که در خود آنهاست بر ساختارها تأثیر

---

13. J. Lhomme, *La politique sociale de l'Angleterre contemporaine,* p. 497–498.

بگذاریم. خلاصه، لازم است دریابیم که تغییر مناسب در ساختارها وارد گردد.»
تحلیل ساختار به منزلهٔ بارورترین امید در پژوهش اقتصادی نوین به نظر می‌آید.

کتابشناسی

R. Clemens, *Prolégomènes d'une théorie de la structure*, Rapport au Congrès des Economistes de Langue française (Paris, Domat, 1952).
E. Lévy, *Analyse structurale et méthodologie économique* (Paris, Editions Génin, 1960).
A. Marchal, *Systèmes et structures économiques* (coll. « Thémis ») (Paris, Presses Universitaires de France).
A. Nicolaï, *Comportement économique et structures sociales* (Paris, Presses Universitaires de France, 1960).
F. Perroux, Pour un approfondissement de la notion de structure (*Mélanges Witmeur*, Paris, 1947).
— La notion de structure économique, dans *L'économie du XX^e siècle* (Paris, Presses Universitaires de France, 1961).
J. Tinbergen, De quelques problèmes posés par le concept de structure économique (*Revue d'économie politique*, janv.-févr. 1952).
Revue économique, numéro spécial consacré à la structure, novembre 1954 et n° de novembre 1958.

جزءِ سوم از عنوان سوم

روشهای تحلیل فعالیت اقتصادی ملی

امروزه، تحلیل فعالیت اقتصادی ملی بر پایهٔ روشهای حسابداری ملی انجام می‌گیرد.

در زمان کنونی، ملتی نیست که حسابداری ملی نداشته یا اقدامی در راه دستیابی بدان نکرده باشد. حسابداری ملی یعنی ترکیبی به شکل جداول عددی از روابط یا داد و ستدی که میان بخشهای عمدهٔ اقتصادی تشکیل‌دهندهٔ آن برقرار می‌شود. تا این اواخر، حسابداریهای خصوصی (افراد و بنگاههای تولیدی) و حسابداری دولتی، هر یك جداگانه توسعه یافته‌اند، حال آنکه حسابداری ملی در ابعاد تمام ملت بوده و درصدد است کلیهٔ عواید و مخارج عناصر متشکلهٔ جامعه را نشان بدهند.

گسترش حسابداری ملی بر ترقی بررسی درآمد ملی متکی است. این بررسی سابقهٔ بسیار دیرین دارد: اصطلاح «درآمد ملی» در اثر شرحی *دربارهٔ فرانسه* نوشتهٔ بوآگیلبر[1] دیده می‌شود. گرگوری کینگ[2]، پس از سال ۱۶۹۶، به ارزیابی درآمد ملی انگلیس مبادرت می‌ورزد. فرانسه در این زمینه پیشگام و مبتکر بوده است: *جدول اقتصادی*، اثر معروف دکتر کنه بر آن است تا اندیشه‌ای از جریانها و مدارهای اقتصاد ملی را به ذهن متبادر سازد. مسیر بسیار آشنای «زیگزاگ»، حرکت محصول خالص طبقات مولد را به سوی طبقات عقیم ترسیم می‌کند. لاووازیه[3]، در رساله‌ای مشهور به نام *نتایج مستخرجه از کتابی تحت عنوان: دربارهٔ ثروت سرزمین فرانسه*[4]، از ثروت و درآمد ملی فرانسه ارزیابی نموده و مشکلات موجود در تعیین و تقویم این دو مقدار را در مرحلهٔ نظری مطرح ساخته است و می‌نویسد «نمایندگان مجلس مؤسسان فقط این وظیفه را دارند که یك بنگاه عمومی برای آینده برپا سازند که در آن نتایج تراز کشاورزی، بازرگانی و جمعیت را درهم آمیزند و یا وضعیت قلمرو شاهی،

---

1. Boisguilbert, *Détail de la France* (1695). 2. Gregory King 3. Lavoisier
4. *Résultats extraits d'un ouvrage intitulé: De la richesse territoriale de la France,* (1791).

ثروت انسانی، تولیدات، صنعت و سرمایه‌های متراکم را در جدول فشردهٔ ملخص مجسم کنند.»

اما از آغاز قرن کنونی و به ویژه از سال ۱۹۲۰ است که کوششهای ملی گسترش می یابد و ارزیابی درآمد ملی در ایالات متحده، انگلستان و در بسیاری از کشورهای دیگر صورت می گیرد.

ضروریات جنگ سالهای ۱۹۳۹-۱۹۴۵ و مسائل اقتصادی پس از جنگ، تحول بررسیها را به سوی درآمد ملی رهنمون می شود. تا این زمان، منحصراً تعیین مقدار کلی (درآمد ملی یا محصول ملی) دقت را جلب کرده بود؛ از این پس، ارقام درآمد ملی به شبکه ای از دادوستدهای اقتصادی می پیوندد و این مبادلات در یك رشته حسابها برای بخشهای عمدهٔ اقتصاد به نمایش در می آیند.

از سال ۱۹۴۵، بیشتر کشورهای دنیا حسابهای ملی خود را سالانه تنظیم و منتشر می کنند.

سازمانهای بین المللی برای برآوردن نیازمندیهای یك تحلیل مقایسه ای، روشهای حسابداری ملی مبتنی بر هنجارهای معین را آماده کرده اند تا بتوانند حدود شایسته‌ای برای کاربرد عمومی مشخص نمایند. سازمان اروپایی همکاری اقتصادی، در سال ۱۹۵۰، یك روش *سادهٔ حسابداری ملی*[5] و به تازگی یك *روش یکنواخت حسابداری ملی*[6] منتشر کرده است.

پس از سال ۱۹۴۷، دفتر آمار سازمان ملل متحد، به نوبهٔ خود، گزارشی تحت عنوان *میزان درآمد ملی و تهیهٔ حسابداری ملی*[7] انتشار داده است. در سال ۱۹۵۳، گروهی از کارشناسان تحت ریاست ریچارداستون[8]، یك *روش حسابداری ملی*[9] را فراهم آورده‌اند که تجربهٔ سالهای اخیر دربارهٔ حسابداری ملی را مورد توجه قرار می‌دهد و می کوشد نیازمندیهای کشورهایی را که به قدر کفایت توسعه نیافته‌اند، برآورده سازد. در این روش بارها تجدید نظر شده است.

و سرانجام، کارهایی که در دفتر آمار جامعه های اروپایی شده به تهیهٔ یك *روش اروپایی حسابهای یکجا و به صورت کل اقتصادی*[10] منتهی گردیده است.

در اینجا، ما نخست روشهای حسابداری ملی را تجزیه و تحلیل می نماییم و سپس روشهای حسابداری ملی فرانسه را به صورت خاص تر بررسی می کنیم.

---

5. *Un système simplifié de comptabilité nationale*

6. *Un système standardisé de comptabilté nationale*

7. *Mesure du revenu national et établissement d'une comptabilité nationale*

8. Richard Stone

9. *Système de comptabilité nationale (et tableaux connexes)*

10. *Système Européen de comptes économiques intégrés (S.E.C.)*

فصل نخست

روشهای حسابداری ملی

حسابداری ملی، توصیف مقداری و ترکیب محاسباتی اعمال مشخص کنندهٔ فعالیت اقتصادی و مالی یك ملت می‌باشد و به دو شکل زیر می‌تواند ارائه گردد:

الف) این حسابداری ممکن است ناظر به گذشته باشد، یعنی حالات وضعی گذشته راتجسم بخشد و در این صورت دو جنبه می‌تواند پیدا بکند:

ــ نخست آنکه می‌تواند حسابداری برحسب موجودی ذخایر باشد. در مقیاس بنگاه، یك چنین حسابداریی، از طریق فهرست اموال و ترازنامه، مجموعهٔ کالاها و نیز مطالبات و دیونی را نشان می‌دهد که یك واحد اقتصادی در زمان معین در تملك دارد: در نتیجه، حسابداری ملی وضعیت خالص را به دست می‌آورد. در مقیاس ملت، حسابداری برحسب موجودی ذخایر، سرمایهٔ ملی (یا ثروت ملی) را معلوم می‌دارد.

ــ این حسابداری همچنین می‌تواند حسابداری به صورت جریان باشد. جریانها همانا نقل و انتقال مقداری از اموال است که مجموعهٔ متجانس تصمیمات مشخص کنندهٔ آنهاست. این حرکت از بخشی به بخش دیگر انجام می‌گیرد و بخشها نقاط ورود و خروج جریانها هستند.

حسابداری ملی، برحسب جریان، مسیر حرکات متقابل میان بخشهای بزرگ اقتصاد ملی را مشخص می‌نماید. این بخشها را حسابهای مربوطه نمایش می‌دهند.

حسابداری ملی، تصدی در مقیاس ملت است و مقادیر کلی و مهم فعالیت اقتصادی، مانند محصول ملی و درآمد ملی را می‌شناساند.

ب) حسابداری ملی، در مرحلهٔ دوم، می‌تواند به شکل حسابداری پیش‌بینی یا ناظر به آینده باشد. یعنی بر اساس معلومات یك یا چند دورهٔ زمانی گذشته، می‌کوشد پیش‌بینیهای دریافتیها و مخارج را برای مجموعهٔ ملت، برحسب فرضیه‌های گوناگون

دربارهٔ تحول عناصر مرکبهٔ فعالیت اقتصادی تهیه نماید. این حسابداری پیش‌بینی، گاهی نام «بودجهٔ اقتصادی ملت» را پیدا می‌کند.

ما در این فصل نخواهیم توانست مسائل نظری و آماری حسابداری ملی را به تفصیل بررسی کنیم.

قصد ما این است که فقط به بررسی اصول و شکلهای اساسی بپردازیم و نیز روشهای حسابداری اجتماعی را در اقتصادهای غربی با اقتصادهای برنامه‌ای از نوع شوروی مقایسه نماییم.

بنابراین، مطالعه را به ترتیب زیر آغاز و دنبال می‌کنیم:

ــ در قسمت اول: حسابداری ملی ناظر به گذشته برحسب موجودی ذخایر؛
ــ در قسمت دوم: حسابداری ملی ناظر به گذشته به صورت جریان؛
ــ در قسمت سوم: حسابداری ملی ناظر به آینده؛
ــ در قسمت چهارم: مشخصه‌های ویژهٔ حسابداری ملی در اتحاد شوروی.

قسمت اول ـ حسابداری ملی برحسب موجودی ذخایر
ثروت ملی و سرمایهٔ ملی

حسابداری برحسب موجودی ذخایر برای بنگاه در ترازنامهٔ آن بیان می‌شود. این ترازنامه دفتر کل را در تاریخ پایان کار خلاصه می‌کند و وضعیت بنگاه را پس از عملیات دوره‌ای نشان می‌دهد. ترازنامه وضعیت روشن و خالص را عرضه می‌دارد.

حسابداری ثروت یا سرمایه، در مقیاس ملت، کاربرد حسابداری برحسب موجودی ذخایر است.

ما مفاهیم پایه و اساسی و نیز مسائل ارزیابی را به ترتیب یکی پس از دیگری تحلیل می‌کنیم و فایدهٔ تقویمهای معموله را ارائه می‌دهیم.

§ ۱. مفاهیم پایه

حسابداری ذخایر، در مقیاس ملی، ترازنامه‌های ملی را از طریق ترکیب ترازنامه‌های کلیهٔ واحدهای اقتصادی تشکیل دهنده ملت، شامل تمام دارایی ملت تهیه و تنظیم می‌کند.

این داراییها متعدد و گوناگون است. در اینجا سودمند به نظر می‌رسد که بعضی از انواع مهم دارایی را مشخص نماییم:

تمایز و تفکیک نخست میان دارایی انسانی و غیرانسانی انجام شده است. در هر

جامعهٔ آزاد، خدمات نیروی کار است که خرید و فروش می‌شود، نه موجودات انسانی. سرمایهٔ انسانی را نمی‌توان مانند داراییهای غیرانسانی تخمین زد. در حال حاضر، بعضی از اقتصاددانان می‌کوشند ارزشی به دارایی انسانی بدهند. مثلا اینان می‌خواهند آن جزء از سرمایهٔ انسانی را که در تعلیم و تربیت، آموزش حرفه‌ای و مراقبتهای پزشکی سرمایه‌گذاری شده است ارزیابی کنند.

تحلیل *ثروت ملی*، بنابر قاعدهٔ عمومی، راجع به داراییهای غیرانسانی است و کلیهٔ داراییهای قابل تولید مجدد (مسکن، تجهیزات، ذخایر کالاهای بادوام مصرفی) و تمام داراییهای غیرقابل تولید مجدد (اراضی، جنگلها) متعلق به واحدهای تولیدی، دستگاههای اداری و خانوارها و نیز خالص مطالبات از بقیهٔ دنیا (طلای پولی و دیگر خالص مطالبات از خارج) را در بر می‌گیرد.

تحلیلی در مقیاس کوچکتر، *سرمایهٔ ملی* را تعریف می‌نماید و آن کلیهٔ داراییهای واقعی قابل تولید مجدد (به استثنای کالاهای با دوام مصرفی) به علاوهٔ خالص مطالبات از بقیهٔ دنیا می‌باشد. در نتیجه، اقلام زیر از سرمایهٔ ملی بیرون می‌رود:

- داراییهای غیر قابل تولید مجدد (اراضی، ثروتهای طبیعی، کارهای هنری)؛
- کالاهای با دوام مصرفی: اینان قابل تولید مجدد هستند، اما چون ارزیابی سرمایهٔ ملی باید با ارزیابی در آمد ملی متجانس باشد، به کناری نهاده شده‌اند. رقم اخیر خدمات ناشی از کالاهای بادوام مصرفی خریداری در دورهٔ پیشین را در بر نمی‌گیرد.

بجاست خاطر نشان سازیم که مفهوم سرمایهٔ ملی، بنابه تعریف، جنبهٔ آماری و محاسباتی دارد نه نظری. چنان که در گذشته دیده‌ایم، سرمایه فقط در ارتباط با برنامهٔ یك شخص اقتصادی معنی پیدا می‌کند. این شخص کالاهای نامتجانس اقتصادی را بنابر هدف معین سفارش می‌دهد؛ بنابراین، تعریف سرمایهٔ گروه یا ملت همهٔ مشکلات نظری ناشی از وجود یا ترکیب برنامه‌های واحدهای مختلف اقتصادی، تصمیمات خرد و تصمیمات کلان را مطرح می‌نماید.

اگرچه دستیابی به رقم کلی مانند ثروت ملی یا سرمایهٔ ملی به خودی خود جالب است، اما مفیدترین اطلاعات را ترازنامه‌های تنظیمی واحدهای مختلف اقتصادی، تحت گروه بندی درست و ترازنامهٔ ملخص در مقیاس ملی فراهم می‌آورد. در این مسیر است که تازه‌ترین کار علمی، به ویژه در ایالات متحده، گسترش می‌یابد.

در این کشور، دفتر ملی تحقیق اقتصادی[1]، پژوهشهای مهمی را به راه انداخته که به‌ـ ویژه به نگارش کتاب گلداسمیت تحت عنوان *ثروت ملی ایالات متحده در دورهٔ پس از جنگ*[2] و نیز *مطالعاتی در ترازنامه ملی ایالات متحده* اثر گلداسمیت و لیپسی[3] منتهی گردیده است.

در کتاب اخیر، ترازنامهٔ ملی ایالات متحده ترکیبی است از ترازنامه‌هایی که برای هفت بخش عمدهٔ اقتصاد امریکا به شرح خانوار غیرکشاورزی، بهره‌برداریهای کشاورزی، واحدهای تولیدی غیرکشاورزی که صورت شرکت را ندارند، شرکتهای غیر مالی، سازمانهای مالی، دولتها و مقامات محلی و دولت فدرال تهیه شده است.

ترازنامه کلیهٔ عناصر بستانکار و بدهکار، بجز چند دارایی غیرمادی مانند جوازها و علائم ساخت کالا را در بر می‌گیرد.

این اقلام همه به قیمتهای جاری یا بازار و یا به روشی بسیار نزدیك به ارزیابی بر اساس قیمت بازار تقویم گردیده‌اند. هزینهٔ تعویض برای بیشتر داراییهای مادّی مورد استفاده قرار گرفته است.

---

1. National Bureau of Economic Research
2. R.W. Goldsmith, *The National Wealth of the United States in the Postwar Period,* 1962.
3. Goldsmith and Lipsey, *Studies in the National Balance Sheet of the United States,* 1963.

جدول زیر عناصر عمدهٔ ترازنامهٔ ملی ایالات متحده را برای سال ۱۹۵۸ نشان می دهد.

ترازنامهٔ ملی ایالات متحده در سال ۱۹۵۸
(به میلیون دلار)

	دارایی کل		داراییهای مادی		داراییهای مالی		دیون		ارزش خالص	
	٪		٪		٪		٪		٪	
خانوارهای کشاورزی	۴۳	۱۶۰۲	۳۸	۶۳۲	۴۷	۹۷۰	۱۲	۱۷۶	۶۳	۱۴۲۵
بنگاههای انفرادی غیرکشاورزی	۴	۱۳۸	۷	۱۰۸	۱	۳۰	۳	۴۱	۴	۹۷
کشاورزی	۶	۲۰۸	۱۱	۱۸۲	۱	۲۵	۱	۲۱	۸	۱۸۷
شرکتهای غیرمالی	۲۱	۷۶۶	۳۰	۴۹۰	۱۳	۲۷۶	۱۷	۲۵۷	۲۳	۵۰۸
دولت و مقامات محلی	۵	۲۰۳	۱۰	۱۷۳	۱	۳۰	۴	۶۳	۶	۱۴۰
دولت فدرال	۳	۱۱۶	۳	۵۷	۳	۵۸	۲۰	۲۹۸	-۸	-۱۸۲
سازمان مالی	۱۹	۷۰۴	۱	۱۰	۳۳	۶۹۳	۴۲	۶۳۲	۳	۷۱
کلیهٔ بخشها	۱۰۰	۳۷۳۵	۱۰۰	۱۶۵۳	۱۰۰	۲۰۸۲	۱۰۰	۱۴۸۸	۱۰۰	۲۲۴۷

(مستخرجه از: *مطالعاتی در ترازنامهٔ ملی ایالات متحده*)[4]

§ ۲. مسائل ارزیابی

برای ارزیابی عناصر تشکیل دهندهٔ ثروت ملی یا درآمد ملی می توان چهار روش به شرح زیر را به کار برد:

الف) روش *قسط السنین ماترک*

این روش را آقای فووی[5] در فرانسه به کار برده و متضمن عملیات زیر است:

ــ اساس کار را بر ارزش ما ترک طی یك سال و یا متوسط پنج سال پس از اعلام می گذاریم؛

ــ این ارزش را برای احتساب ارثیه های غیرقابل اظهار، ارثیه های اظهار نشده و هدایای اشخاص در قید حیات تصحیح می نماییم؛

4. *Studies in the National Balance Sheet of the United States*, vol. I. N.B.E.R., tableau I.   5. Foville

ـــ یك ضریب فزاینده بر اساس جداول متوفیات در یك سال فراهم می‌آوریم: مثلا می‌دانیم که پس از سی سال از نسل A به نسل بعدی B می‌رسیم. در سی سال و به طور متوسط با قدرمطلق ۳۰/۱ در سال، سرمایه‌های A به B می‌رسد. بنابراین ارزش ارثیهٔ یك سال (روش فاصلهٔ زمانی میان انتقالات) را در سی ضرب می‌کنیم. همچنین، می‌توانیم نرخ متوسط انتقال ارث را طی دورهٔ نامشخص درنظر می‌گیریم.

ـــ استعمال مکرر (دارایی شرکتها؛ سهام، اوراق قرضه) را حذف می‌نماییم.

ـــ در این صورت کل ثروت اشخاص یا سرمایهٔ خصوصی را به دست می‌آوریم؛ برای احتساب سرمایهٔ دولت، فرض می‌کنیم این مقدار همان دین عمومی باشد.

ب) *روش درآمد*

این روش همانا درآمد دریافتی کنونی انفرادی یا جمعی اشخاص به سرمایه، بر پایهٔ پیش‌بینیهای متوسط مدت این درآمد است. ارزیابی دارایی عمومی تولیدی یا غیرتولیدی درآمدها این نتیجه را تکمیل می‌کند.

این روش در انگلستان براساس آمارهای *مالیات بردرآمد* مورد استفاده قرار گرفته است.

پ)*روش ارزشیابی موجودی*

در این روش به شمارش اموال اقتصادی، دارای پشتوانهٔ مادی اقدام و قیمتی بر آنها گذارده می‌شود و ماندهٔ خارجی با علامت جبری اضافه می‌گردد.

البته، صورت اموالی که باید مورد نظر قرار گیرد بستگی به محتوی سرمایهٔ ملی دارد.

این روش در ایالات متحده، کانادا و استرالیا برای تعیین رقم ثروت خصوصی به کار رفته است.

ت) *روش ترازنامه*

این روش که در انگلیس مورد استفاده قرار گرفته، توسط پروفسور هیکس در کتاب *چارچوب اجتماعی*[6] تحلیل شده است.

سرمایهٔ ملی جمع داراییهای خالص کلیهٔ افراد و نهادهای تشکیل دهندهٔ ملت است: برای محاسبهٔ سرمایهٔ ملی، بدهی ملت (دیون نسبت به مردم کشور؛ دیون در برابر بیگانگان) و بستانکار ملت (کالاهای واقعی سرمایه‌ای؛ مطالبات از افراد کشور، مطالبات از خارج) مورد نظر واقع می‌شود.

مطالبات و دیون، در درون یك گروه، بین اعضای آن یکدیگر را خنثی می‌کنند؛ اسکناسهای بانك، مطالبات مردم از بانك مرکزی نیز مانند دین عمومی و طلب افراد از دولت یکدیگر را خنثی می‌نمایند. طلای بانك ناشر اسکناس یك کالای واقعی است که می‌تواند در برابر کالاهای سرمایه‌ای دیگر به خارج فروخته شود.

بنابراین، سرمایهٔ ملی شامل سه عنصر زیر است:

ـــ ارزش کالاها یا سرمایه‌های واقعی؛

6. Hicks, *The Social Framework* (chap.X).

ــ طلا؛

ــ تفاوت خالص میان مطالبات و دیون مردم کشور از خارجه.

به عنوان مثال، به نظر هیکس[۷]، سرمایهٔ ملی انگلستان (به میلیون لیرهٔ استرلینگ) از این قرار است:

	بدهکار	بستانکار	دارایی خالص
اشخاص خصوصی، منجمله کشاورزان	دیون به شرکتهای ساختمانی ۵۰۰	خانه ۳۵۰۰ دیگر کالاهای مصرفی بادوام ۷۰۰ اراضی کشاورزی ۶۰۰ تجهیزات کشاورزی ۴۰۰ دین عمومی ۲۵۰۰ سرمایه‌گذاری خارجی ۱۵۰۰ سهام و سایر اوراق بهادار بنگاههای انگلیسی ۱۴۰۰۰	
کل دارایی اشخاص	۵۰۰	۲۳۰۰۰	۲۲۵۰۰
بنگاهها	سهام، اوراق قرضه و سایر برگهای بهادار ۱۴۰۰۰	ساختمان و اراضی ۱۰۰۰ راه آهن ۷۵۰ سایر تجهیزات صنعتی بازرگانی ۸۰۰۰ دین عمومی ۳۵۰۰ مرهونه‌های غیرمنقول ۵۰۰ طلا ۲۵۰	
کل دارایی بنگاهها	۱۴۰۰۰	۱۴۰۰۰	صفر
دولت و سایر سازمانهای عمومی	قرضهٔ ملی ۶۰۰۰	اراضی و اموال غیرمنقول ۶۰۰ سایر تجهیزات ۱۴۰۰	
کل دارایی عمومی	۶۰۰۰	۲۰۰۰	-۴۰۰۰
کل سرمایهٔ ملی			۱۸۵۰۰

7. *op. cit.*, chap.X, p.103.

قرائت این جدول به روشنی آشکار می کند که ارزیابی سرمایهٔ ملی، عناصر به ویژه متجانس را گرد- می آورد. اما علت اساسی نقص ارزیابی در تخصیص ارزش به کالاهای فیزیکی است که برای محاسبهٔ سرمایهٔ ملی منظور شده اند. چنان که هیکس نشان می‌دهد، هر یك از این اموال یك ارزش سرمایه و یك ارزش سالانه دارد: قیمت فروش یك خانه بیشتر از اجاره بها یعنی ارزش سالانهٔ آن است. ارزش سرمایه‌ای این اموال مورد استفاده قرار می گیرد، اما چگونه این ارزش معین می شود؟ ارزیابی بستگی به دیدی دارد که انتخاب شده و بسیار متغیر است (برای سرمایهٔ فنی بنگاه، نظر رئیس بنگاه، سهامداران، نظر بنگاه دیگر و ادارهٔ مالیات در دست می باشد).

کاربرد روش تبدیل درآمد خالص مورد انتظار از سرمایهٔ ملی، به سرمایه بسیار دشوار است، زیرا به سبب عدم تجانس آشکار در این زمینه، درآمد خالص تنزیل شدهٔ ناشی از منابع گوناگون خدماتی و توزیع درآمد خالص را در زمان و نیز نرخ بهرهٔ مناسب با این عملیات محاسبه را نمی توانیم بدانیم.

این سه روش، که خود بسیار ناقص هستند، سرانجام می توانند در موارد زیر به کار روند:

— ارزیابی به قیمت جاری در بازار. قسمت مهمی از اموال (داراییهای عمومی) مبادله نمی شود. به علاوه، ذخیرهٔ کالاها را فقط بر اساس دورهٔ مبنا می توان ارزیابی کرد، در صورتی که این کالاها طی این دوره واقعاً مبادله بشوند؛ انتخاب این دوره یك عنصر دلخواه را وارد حساب می کند؛

— ارزیابی برمبنای هزینهٔ اصلی کالاها. اما لازم است مصرف انباشته کالاهای سرمایه ای را از زمانی که هزینه به ثبت رسیده است تا زمان ارزیابی احتساب نمود. در این باب عدم اطمینان بسیار زیاد است؛

— ارزیابی بر اساس هزینهٔ تعویضِ کالاها. ضروری است تغییرات و ترقیات کالای تعویضی از زمان خرید آن منظور شود. «معادل یك کالای سرمایه‌ای لزوماً قرینه یا مشابه آن کالا نیست که همان اثر اقتصادی را در یك برنامهٔ استعمال جدید به بار آورد» (فرانسواپرو).

در پایان یادآور می‌شویم که روابط میان اجزاء و مجموعه با جمع ارزش کالاهای مختلف و تشکیل‌دهندهٔ سرمایهٔ ملی مورد توجه قرار نمی گیرد و این نکته فراموش می شود که هر کالا فقط در ارتباط با یك مجموعه معنای اقتصادی پیدا می کند. کالاهای مادی ثبت می گردد، اما منابع طبیعی و انسانی خدمات از یاد می رود. سرانجام، خدمات مشترك یا پراکنده و یا به قول کورادو گینی[8]، فایده ای که کالاها از هر سو منتشر ساخته و ارائه داده اند، به حساب نمی آید.

§ ۳. نقش ترازنامه‌های ملی و تحلیلهای ثروت ملی

ارزیابیهای ثروت ملی یا سرمایهٔ ملی و نیز معلومات حاصله از ترازنامه‌های ملی منافع بسیار دربر دارند.

این گونه ارزیابیها، خوشبختانه، کارهایی را تکمیل می نماید که ازمدتها پیش برای تعیین محصول ملی و درآمد ملی آغاز شده است. این چنین مساعی موارد استعمال

8. Corrado Gini

خاصی نیز پیدا می کند و به ویژه زمینهٔ اقدامات زیر را نیز آماده می سازد:

ـ شناخت ساختار داراییهای مادی که در اقتصاد ملی مورد استفاده قرار گرفته اند، سن و قدمت و تخصیص آنها (تولید یا انتفاع؛ تولید کالاهای ضروری مردم یا کالاهای نظامی)؛

ـ تحلیل توزیع ثروت ملی میان افراد، گروهها، بخشها (عمومی یا خصوصی)، درجهٔ تمرکز این ثروت؛ روابط میان توزیع ثروت و توزیع درآمد؛

ـ پژوهش دربارهٔ روابط میان اهمیت و ساختار مجموعهٔ اموال و مطالبات عاملان اقتصادی (به ویژه خانوارها) و رفتار اقتصادی آنها؛

ـ بررسی بهره وری و کارآیی اقتصاد، به ویژه در نتیجهٔ تعیین ضرایب سرمایه (نسبت سرمایه به محصول) و ضرایب بهره وری سرمایه (رابطهٔ محصول با سرمایه)؛

ـ تحلیل بازار کالاهای سرمایه‌ای: ارزیابی نیازمندیها نسبت به سرمایه‌های نو؛ احتیاجات تعویض سرمایه؛

ـ بسط تحلیل مالی: مقام داراییهای مالی در مجموعهٔ اموال و مطالبات؛ ترکیب داراییهای مالی؛ ساختار وام‌خواهی؛ نسبت استقراض به داراییها.

به این ترتیب، ارزیابی در قالب ملی بُعد تازه ای به تحلیل اقتصادی می دهد و بهترین طرز تهیهٔ پیش‌بینیهای اقتصادی و نیز بهترین طرز تدوین سیاست اقتصادی را امکان‌پذیر می سازد.

§ ۴. محاسبهٔ ثروت ملی در روسیهٔ شوروی

معلومات و اطلاعات دربارهٔ این مطلب از نوشتهٔ ریابوچکین در کتاب *آزمون آمار اقتصادی*[۹] اقتباس شده است.

این نویسنده ثروت ملی را به منزلهٔ «مجموعهٔ اشیاء برای کار و اشیای مصرفی» تعریف می کند که «براثر کار انسانی ایجاد شده اند» و اجزای ثروت ملی را «برحسب نقش کالاها در تولید مجدد اجتماعی» به شرح زیر طبقه بندی می کند:

۱) *اموال غیرمنقول تولیدی.* ـ مانند ابنیه (کارخانه؛ سُوخوز و کلخوز...)؛ کارهای ساختمانی (حفاری، سد، تونل)؛ تأسیسات نیرو (کوره، موتور)؛ ماشین؛ دستگاهها و مصالح؛ ابزار؛ مصالح عادی؛ وسایط حمل و نقل؛ تراکتور و ماشینهای درو؛ خرمن کوب؛ دام بجز دامهای کم سن و سال و

9. T. Riabouchkine, *Essais de statistique économique*

که ترجمهٔ آن به فرانسه در مجلهٔ زیر انتشار یافته است:

Statistiques et études financières, Supplément finances comparées n^os 17-18, 1953, p. 110 sqq.

شامل ماکیان؛ زنبور عسل؛ باغ میوه؛ ارزش عملیات بهبود خاك.

۲) *اموال غیرمنقول غیرتولیدی*. ـ مانند ابنیه (مدرسه، بیمارستان، انستیتو، خانه‌های مسکونی)؛ تأسیسات؛ مصالح و اموال مختلف در مؤسسات آموزشی، بیمارستانی، اداری؛ بنگاههای اقتصادی روستایی و منازل مسکونی.

۳) *ذخایر* که به دو بخش تقسیم می‌شوند:

الف) مقادیر در گردش تولید (محصولات در جریان، اشیائی که ذخیرهٔ آنها برای تولید لازم و ضروری است؛ محصولات آمادهٔ مصرف که هنوز به دست مصرف کنندگان نرسیده است؛ ذخایری که به صندوقهای اندوخته تخصیص یافته‌اند)؛

ب) ذخایر بنگاههای اقتصادی دولتی.

۴) *کالاهای مصرفی شخصی مردم*. ـ مانند مبل، کفش، پوشاك، کتاب، ابزار، اتومبیل.

ریابوچکین اعلام می‌دارد که برنامه‌های شوروی، شاخص ثروت ملی نداشته، اما شاخصهایی برای اجزای عمدهٔ ثروت ملی و در مرحلهٔ نخست، یك شاخص ایجاد اموال غیرمنقول دارد.

نویسنده، ضمن تحلیل مأخذ اطلاعات خود دربارهٔ ثروت ملی، یادآور می‌شود که شمارش موارد تبدیل به اموال منقول تولیدی، اصولاً، با روش رضایت‌بخشی سازمان یافته است، ولی:

۱) سرشماری اموال غیرمنقول غیرتولیدی، بجز آمار داراییهای قابل سکونت اجتماعی شده، زیاد رضایت‌بخش نیست؛

۲) آمار فرسودگی سرمایه بسیار تقریبی است؛

۳) و اموال شخصی تاکنون درآمار شوروی نیامده است.

رهبران اقتصاد شوروی، به منظور تکمیل روشهای برنامه‌ریزی خود، در اول ژانویهٔ سال ۱۹۶۰ از طریق کلیهٔ بنگاههای تولیدی و سازمانهای دولتی و تعاونیها (به استثنای کلخوزها) به ارزیابی مجدد کلیهٔ سرمایه‌های ثابت در معرض استهلاك، به قیمتهای کنونی و به تعیین میزان فرسودگی آنها اقدام کرده‌اند. این عملیات با روش یکسان انجام گرفته است و کوشش مهمی را در تقویم مجموعهٔ اموال و مطالبات شوروی نشان می‌دهد.

سرمایه‌های ثابت در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی میان بخشهای اقتصادی، در اول ژانویهٔ سال ۱۹۶۰ به نسبتهایی که در جدول مقابل ملاحظه می‌شود تقسیم شده‌اند:

دربارهٔ این موضوع، مقالهٔ جالب خانم شانتال بوکور تحت عنوان: «ساختار سرمایه در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی و تعیین مکان آنها»[10] مطالعه شود.

10. Chantal Beaucourt, Structure et localisation du capital en U.R.S.S., *Economies et Sociétés. Cahier de l'I.S.E.A.*, fév. 1968.

	میلیاردروبل	٪
جمع کل سرمایه‌های ثابت (منجمله دامها)	۲۹۶۴/۷	۱۰۰
سرمایه‌های ثابت تولیدی	۱۷۳۹/۳	۵۸/۷
شامل:		
صنعت	۸۰۰/۱	۲۷/۰
کشاورزی	۴۱۹/۲	۱۴/۱
حمل و نقل	۳۶۷/۵	۱۲/۴
سرمایه‌های ثابت غیرتولیدی	۱۲۲۵/۴	۴۱/۳
شامل:		
مسکن و خانه‌های مسکونی	۹۴۱/۵	۳۱/۸

(مأخذ: ارقامی که در سالنامهٔ آماری شوروی *Narodnoe Hozjajstivo* سال ۱۹۵۹ منتشر شده است).

ضمیمه

تحقیقات دربارهٔ ثروت فرانسه

دربارهٔ این مطلب آثار زیادی وجود ندارد. کلمان کولسون[11] (دورهٔ درس *اقتصاد*) به تقویمهایی از ثروت کلی و ثروت خصوصی فرانسه در سالهای ۱۹۱۳ و ۱۹۲۵ دست زده است.

تازه‌ترین ارزیابی از خانمها دیویزیا، دوپن وروا در کتاب آنها تحت عنوان *در جست‌وجوی فرانک از دست رفته*[12] است که ما جدول صفحهٔ بعد را از آن استخراج کرده‌ایم.

قسمت دوم ـ حسابداری ملی ناظر به گذشته به صورت جریان

حسابداری ملی ناظر به گذشته، به صورت جریان، روابط اقتصادی میان بخشهای عمده و متجانس در اقتصاد یك ملت و میان این بخشها و خارج از کشور را شرح می‌دهد.

هدف یك چنین حسابداریی ارائهٔ یك ساختار متوافق دادوستد است تا بتواند در حل مسائل گوناگون اقتصادی مورد استفاده قرار گیرد.

---

11. Clément Colson, *Cours d'économie politique*, t.III

12. Divisia, Dupin et Roy, *A la recherche du franc. perdu*, t III.

سرمایهٔ ملی فرانسه

(ارزشهای صورت اموال به میلیارد فرانكِ سال ۱۹۵۴)

اجزای اصلی دارایی	جمع کل	برحسب	
		بخش عمومی	بخش خصوصی
کشاورزی:			
املاك کشاورزی	۹۵۰۰	۳۰۰	۹۲۰۰
سرمایهٔ منقول بهره‌برداری کشاورزی	۲۵۰۰		۲۵۰۰
جمع	۱۲۰۰۰	۳۰۰	۱۱۷۰۰
صنعت، بازرگانی:			
زغال‌سنگ، گاز، برق	۲۱۲۰	۲۱۲۰	
و غیره	۱۲۳۸۰	۲۵۰	۱۲۱۳۰
جمع	۱۴۵۰۰	۲۳۷۰	۱۲۱۳۰
حمل و نقل، انتقالات:			
ذخیرهٔ اتومبیل (شخصی)	۵۲۵		۵۲۵
ناوگان رودخانه‌ای و دریایی	۶۵۰	۲۷۵	۳۷۵
بقیه	۱۵۹۲۵	۱۵۹۲۵	
جمع	۱۷۱۰۰	۱۶۲۰۰	۹۰۰
املاك ساختمانی:			
متعلق به جوامع محلی	۴۰۰	۴۰۰	
بقیه	۹۵۰۰		۹۵۰۰
جمع	۹۹۰۰	۴۰۰	۹۵۰۰
سایر عناصر:			
اموال منقول و شخصی	۶۴۰۰		۶۴۰۰
طلا	۲۰۰۰	۳۰۰	۱۷۰۰
داراییهای نظامی	۲۰۰۰	۲۰۰۰	
اموال غیرمنقول خدمات عمومی	۳۰۰۰	۳۰۰۰	
جمع	۱۳۴۰۰	۵۳۰۰	۸۱۰۰
جمع کل	۶۶۹۰۰	۲۴۵۹۵	۴۲۳۰۵
٪	۱۰۰	۳۶	۶۴

جریانهایی که تحلیل شده اند در شمارهٔ مناسبی از انواع اساسی متناظر با بخشهای متجانس یا گروههای عمدهٔ فعالیت اقتصادی گرد آمده اند.

طی بیست سال اخیر، روشهای مختلف در حسابداری اجتماعی تهیه شده است که هر یك دورنمای مختلفی از فعالیت اقتصادی را عرضه می‌دارند و بدین جهت بیشتر مکمل یکدیگرند تا جانشین.

برای حسابداری یك روش «کلاسیك» وجود دارد که تحت تأثیر اقتصاددانان انگلستان، به‌ویژه ریچارداستون آماده گردیده است ومحصول ناخالص ملی ودرآمدملی را تعیین می کند. این روش را «حسابداری محصول ناخالص ملی»[13] نیز می نامند و اصل و منشاءِ آن، به عنوان یادآوری همانا «روش کیمبریج» است.

روش بالا را دو روش تازه‌تر زیر تکمیل می نماید:

ـ روش تحلیل روابط میان صنایع (داده ـ ستده)[14] که لئون تیف بسط داده و هدف آن، علاوه بر تولید کل، بررسی زندگی داخلی خود بخشهای تولیدی است؛

ـ حسابداری جریانهای پولی[15] منسوب به پروفسور موریس کاپلند[16] است که فدرال ریزروسیستم در ایالات متحده به کار برده است.

این دو روش، زمینه را برای خردکردن و تجزیهٔ مقادیر کلی و جریانهای کلی آماده می سازد.

این روشهای گوناگون را به نوبت یکی پس ازدیگری بررسی می کنیم و می کوشیم هدفهای مختلف و جهات خاص آنها را نشان بدهیم. نکتهٔ اساسی درك این مطلب است که انواع گوناگون حسابداری اجتماعی وجود دارد که کار هر یك این است که بعضی از وقایع را روشن سازد و بدین جهت محدودیت پیدا می کند و هر یك دربارهٔ فعالیت اقتصادی ملت دیدی مفید اما جزئی عرضه می‌دارد.

---

13. Comptabilité du Produit National Brut (Gross National Product–Accounting)

14. Input-Output

15. Money flow . flows-of-Funds

16. Morris Copeland

بخش اول از قسمت دوم
حسابداری محصول ملی و درآمد ملی

حسابداری ملی به روش «کلاسیك» می کوشد زندگی اقتصادی هر کشور را با شمارهٔ معینی از حسابهای وابسته به یکدیگر به نمایش بگذارد. این حسابها عملیات اقتصادی انجام شده طی دورهٔ معین را مجسم می نمایند. این حسابداری بر آن است تا مقادیر کلی یا کلهای مبین فعالیت اقتصادی کشور را از این حسابها بیرون بکشد.

این حسابداری ملی «کلاسیك» صورت یکنواخت و مبتنی بر هنجارهای معین را در روش ***حسابداری ملی سازمان ملل متحد***[17] پیدا می کند. کارشناسان سازمان ملل متحد روش مزبور را در سال ۱۹۵۳ تهیه کرده اند که در سال ۱۹۶۴ و سپس در سال ۱۹۷۰ در آن تجدید نظر شده است؛ تغییرات وارده در سال ۱۹۷۰ به تدریج به مرحلهٔ اجرا در خواهد آمد. ما در اینجا روش تجدیدنظر شده در سال ۱۹۶۴ را عرضه می‌داریم.

§ ۱. روش حسابها

فعالیت هر عامل اقتصادی می تواند توسط حسابهایی که با شکلهای عمدهٔ این فعالیت مطابقت دارند، به شرح زیر عرضه و تشریح شود:

الف) حساب *تولید*، فعالیت تولیدی عامل را می‌رساند، که در بستانکار شامل محصول ناخالص کلی، یعنی ارزش کل کالاها و خدمات تولید شده است و در بدهکار، مصرف واسطه ای عامل (خرید از خارجه و مصرف ذخایر) را از یك سو، و ارزش افزودهٔ ناخالص (استهلاك، مزد و بهرهٔ) ناشی از خود فعالیت این عامل را از سوی دیگر نشان می دهد؛ ماندهٔ این حساب سود ناخالص بهره برداری است که در بدهکار حساب ثبت و به حساب تخصیص منتقل می شود و یا در بستانکار حساب منظور می گردد که به بدهکار حساب تخصیص انتقال می یابد.

ب) حساب *تخصیص*، در بستانکار شامل عوایدی است که واحد از فعالیت تولیدی خود و انتقالات جاری ناشی از واحدهای دیگر اقتصادی یا از خارجه به دست می آورد؛ در بدهکار، مخارج واحد اقتصادی، یعنی پرداخت درآمدها و مالیاتهای مستقیم، مخارج مصرفی و پس‌انداز وارد می گردد. این پس‌انداز، به بستانکار حساب سرمایه منتقل می شود؛

پ) حساب *سرمایه* (یا «تطبیق سرمایه»)، در بستانکار شامل پس‌انداز، وجوه

17. *Système de Comptabilité Nationale des Nations Unies (S.C.N)*

استهلاك سرمایهٔ ثابت، وامها و انتقالات سرمایه از منشاءِ واحدهای دیگر می باشد و در بدهکار، تشکیل سرمایه و وامها و انتقالات سرمایه‌ای را که واحد انجام داده است، شامل می شود؛

ت) حساب *معاملات خارجی* روابط واحد را با سایر واحدها شرح می‌دهد.

مسئلهٔ مهمی که ضمن تهیهٔ روش حسابهای اجتماعی باید حل شود، همانا ترکیب حسابهای خاص و متعدد عاملان اقتصادی و عملیات متعدد مخصوص موافق با شمارهٔ مناسب و عملی حسابها و معاملات است.

روش حسابداری ملی سازمان ملل متحد، چنان که در زیر می آید، محتوی بخشهای عمده ای است که حسابهای زیر این فعالیتها را شرح می‌دهد:

الف) بخش *«واحدهای تولیدی»* شامل کلیهٔ بنگاهها، تشکیلات و سازمانهایی است که کالاها و خدمات معین را برای فروش به قیمت مقرر تولید می نمایند. این قیمت تقریباً هزینهٔ تولید را در می آورد.

این بخش به صورت زیر تقسیم می شود:

- کلیهٔ واحدهای خصوصی تولیدی بجز شرکتهای سرمایه ای (بهره برداریهای کشاورزی، مغازه های خرده فروشی، پیشه‌وران، اشخاصی که به شغل آزاد می‌پردازند)؛
- خانوارها و سازمانهای خصوصی، دارای هدف غیرانتفاعی که به عنوان مالك محل سکونت عمل می کنند، خواه ملك خود را در اشغال داشته یا نداشته باشند؛
- کلیهٔ شرکتهای خصوصی، به استثنای سازمانهای خصوصی، دارای هدف غیرانتفاعی که خدماتی برای افراد انجام می‌دهند (واحدهای تولیدی تعاونی را می‌توان در این ردیف آورد)؛
- سازمانهای غیرانتفاعی که خدماتی به واحدهای تولیدی می‌رسانند (مثلا خدمات پژوهشی در صنایع)؛
- بنگاههای عمومی تولیدی (در اینجا می‌توان دو نوع بنگاه اقتصادی را از یکدیگر تشخیص داد: یکی بنگاههای دولتی شامل کلیهٔ مؤسسات عمومی که از لحاظ مالی جزءِ لایتجزای دولت هستند و دیگر مؤسسات عمومی به معنای اخص شامل شرکتهایی با شخصیت خاص خود که به موجب حقوق عمومی تأسیس شده اند و به صورت قانونی درآمده اند و دولت تمام یا اکثریت سهام آنها را در تملك دارد و بیشتر اوقات مقامات مدیریت را در اختیار می گیرد).

ب) بخش *«خانوار و سازمانهای خصوصی غیرانتفاعی»* شامل کلیهٔ افراد معمولا مقیم در سرزمین ملی و سازمانهای خصوصی مانند انجمنها، باشگاهها و بنیادهاست. هدف اصلی اینان تحصیل سود نیست و خدمات اینها اصولا نفعی به بنگاهها نمی‌رسانند.

پ) بخش *«دولت»* شامل خدمات عمومی دولت مرکزی، دولتهای محلی (هرگاه

منظور فدراسیون باشد)، شهرستانها و استانها و مقامات محلی است که همهٔ خدمات را تولید می نمایند بجز خدماتی که تأسیسات موجود در بنگاههای اقتصادی دولتی فراهم می آورند. در این بخش می توان سازمانهای بیمهٔ اجتماعی را وارد نمود، حتی اگر اینها هنوز به طور رسمی دولتی نشده باشند. فعالیت این گونه سازمانها را می توان به منزلهٔ اجرای سیاست اجتماعی دولت تلقی کرد.

هر مورد ثبت در یك حساب (ورودی) با مابازای آن در ستون مقابل حساب دیگر مطابقت می کند. هر ثبت دوبار صورت می گیرد ورقمی بدون رقم مقابل وجود ندارد. یك چنین روش حساب، بندبندی[18] توصیف شده است.

برای هر بخش، حساب جداگانه ای موافق با شکل عمده و اصلی فعالیت اقتصادی، مانند تولید، مصرف، تشکیل سرمایه و معاملات خارجی، وجود دارد.

به این ترتیب می توان، براساس بخش و حساب به شرح بالا، شش حساب نمونه برای مجموعهٔ ملت برقرار کرد:

۱) حساب محصول داخلی؛

۲) حساب درآمد ملی؛

۳) حساب «تشکیل سرمایهٔ داخلی»؛

۴) حساب جاری و حساب سرمایهٔ خانوارها و سازمانهای غیرانتفاعی؛

۵) حساب جاری و حساب سرمایهٔ دولت؛

۶) حساب جاری و حساب سرمایه برای معاملات خارجی.

تجدید نظر در روش *حسابداری ملی سازمان ملل* متحد منجر به پیدایش نمایی-گردیده که اهمیت آن در تمایز بسیار آشکار میان «حسابهای واقعی» (حسابهای تولید، مصرف و تشکیل سرمایه) و «حسابهای مالی» (حساب درآمد و هزینه و حساب تأمین مالی سرمایه) است. حسابهای واقعی به صورت «حسابهای طبقهٔ دوم» و حسابهای مالی به صورت «حسابهای طبقهٔ سوم» در می آیند.

عاملان اقتصادی در «بخشهای نهادی» مانند بنگاههای غیرمالی (شرکتها و نظایر آنها)؛ تأسیسات مالی؛ دستگاههای اداری عمومی؛ نهادهای غیرانتفاعی در خدمت خانوارها (سندیکاها، احزاب، انجمنهای گوناگون) و خانوارها گردآمده اند.[19]

18. comptes d'articulé

۱۹. ر. ك. به:

O.N.U., Système de comptabilité nationale, *Etudes méthodologiques*, série F. n°2 Rev. 3. 1970.

§ ۲. کلهای معنی‌دار و دیدگاههای تحلیل

حسابهای گوناگونی که هم اکنون بررسی شد، امکان می‌دهند تا اقلام مشخص کنندهٔ فعالیت اقتصادی ملی محاسبه شوند. این اقلام عبارتند از مقادیر کلی یا کلهای موافق با مجموعه‌های آماری کاملا معین. کلها مدار اقتصادی را از دیدگاههای مختلف محصول، درآمد، هزینه یا مصرف نشان می‌دهند.

الف) *دید محصول*

مقدار کلی مشخصه در این دید همانا محصول ناخالص ملی به قیمت بازار است که مقادیر کلی دیگر و مبین تولید بدان مربوط می‌شوند.

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار، ارزش کالاها و خدماتی است که پیش از استهلاك طی دورهٔ معین در اقتصاد به دست آمده است.

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار مساوی است با محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار به علاوهٔ *خالص دریافتی به صورت درآمد عوامل از منشاءِ خارج* (درآمد عوامل ناشی از بقیهٔ دنیا *منهای* درآمد عوامل پرداختی به بقیهٔ دنیا).

محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار ارزش محصولی است که پیش از استهلاك به عوامل تولید در سرزمین موردنظر اختصاص پیدا می‌کند و آن *ارزش افزودهٔ* تولیدکنندگان مختلف در اقتصاد ملی است به *اضافهٔ* ارزش محصولات واسطه‌ای که مورد استفاده قرار گرفته‌اند. ارزش افزودهٔ بخش تولید شامل استهلاك و دستمزد، بهره و سود ناشی از فعالیت این بخش است و گاهی در مقابل محصول ناخالص کلی، محصول خالص بخش نامیده می‌شود.

محصول خالص یا ارزش افزوده		محصول ناخالص کلی
	خرید از خارج کشور	
	استهلاك	
	دستمزد	
	سود	
	بهره	

ارزش کلی تولید یا بر اثر جمع ارزشهای افزوده یا از جمع ارزش محصولات تمام شده یا قطعی، یعنی محصولات حاصله طی دورهٔ معین، در آخرین مرحلهٔ مدار اقتصادی مانند کالاهایی که خانوارها از بنگاههای اقتصادی، کالاهایی که بنگاههای اقتصادی از دیگر بنگاهها به منظور سرمایه‌گذاری یا ذخیره‌سازی خریداری می‌کنند، به دست می‌آید.

هنگامی که استهلاك را از مقادیر پیشین کسر کنیم، از محصول ناخالص به محصول خالص یا ویژه می‌رسیم. بدین قرار چنین خواهیم داشت:

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار *منهای* استهلاك مساوی است با *محصول خالص ملی* به *قیمت بازار*.

محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار *منهای* استهلاك مساوی است با *محصول خالص داخلی* به *قیمت بازار*.

محصول ملی یا محصول داخلی به جای قیمت بازار می‌تواند بر پایهٔ *هزینهٔ عوامل* ارزیابی شود. تفاوت میان ارزیابی به قیمت بازار و ارزیابی براساس هزینهٔ عوامل، از یك سو مربوط به مالیاتهای غیرمستقیم است که به هزینهٔ عوامل تولید (دستمزد، بهره و سود) افزوده می‌شود تا قیمت بازار به دست آید و از سوی دیگر، به کمك مالی اعطایی به بهره برداری ارتباط دارد که هدف از این کار کاهش قیمت بازار به سطحی پایین‌تر از هزینهٔ عوامل است. این کمك مالی را می‌توان به منزلهٔ مالیاتهای غیرمستقیم منفی در نظر گرفت.

بنابراین، می‌توانیم چنین بنویسیم:

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار *منهای* مالیاتهای غیرمستقیم، به علاوهٔ کمکهای بهره برداری مساوی است با محصول ناخالص ملی به هزینهٔ عوامل و مساوی است با محصول ناخالص داخلی به هزینهٔ عوامل به علاوهٔ خالص وصولی درآمدهای عوامل از منشاءِ خارج کشور.

همین طور می‌نویسیم:

محصول خالص ملی به قیمت بازار *منهای* مالیاتهای غیرمستقیم به علاوهٔ کمکهای بهره برداری مساوی است با محصول خالص ملی به هزینهٔ عوامل و مساوی است با محصول خالص داخلی به هزینهٔ عوامل به علاوهٔ وصولی خالص درآمدهای عوامل از منشاءِ خارج از کشور و مساوی است با دستمزدها، به علاوهٔ وجوه بهره، به علاوهٔ سود، به علاوهٔ وصولی خالص درآمدهای عوامل از منشاءِ خارج کشور.

ب) دید *درآمد*

در اینجا مقدار کلی مشخصه همانا *درآمد ملی* است که جمع درآمدهای عوامل تولید طی دورهٔ معین است که در تولید کالاها و خدمات مشارکت داشته‌اند. مالیاتهای مستقیم در این مقدار منظور شده است. درآمد ملی مساوی است با محصول خالص ملی به هزینهٔ عوامل، زیرا مابازای این محصول درآمدهایی است که به صورت پاداش عوامل تولید خرج گردیده است.

براساس درآمد ملی می‌توان *درآمد اشخاص*، شامل پاداش کارگران، سود بنگاههای اقتصادی که به صورت شرکت درنیامده‌اند، منافعی که توزیع گردیده، بهره و

اجاره بها و درآمدهای انتقالی پرداختی به اشخاص را محاسبه کرد.

درآمدهای انتقالی با فعالیت تولیدی مطابقت ندارند و از درآمد عامل اصلی مشتق می‌شوند، مانند اعانه‌های بیکاری، انتقالات اجتماعی، بهرهٔ پرداختی به قرضهٔ عمومی. هرگاه این درآمدها را در درآمد ملی به حساب آوریم، دوباره کاری کرده‌ایم. این درآمدها انتقال سادهٔ عواید عاملان تولیدی به عواید عاملان دیگری است که در برابر این دریافتی، کالا تولید نکرده‌اند و عوضی نداده‌اند.

بنابراین، می‌توان چنین نوشت:

درآمد اشخاص مساوی است با درآمد ملی *منهای* درآمدهایی که عاید خانوارها نمی‌شود (درآمد حاصل از دارایی عمومی منهای عواید توزیع نشدهٔ شرکتها) به علاوهٔ درآمدهای انتقالی.

اگر عواید توزیع نشدهٔ شرکتها را به درآمد اشخاص بیفزاییم، *درآمد خصوصی* را به دست می‌آوریم.

این مقادیر، همه، با احتساب مالیاتها محاسبه شده‌اند. هرگاه مالیاتهای مستقیم و پرداختها یا سهمیه‌های انتقالی (مثلا کمکهای تأمین اجتماعی) را کسر کنیم، *درآمد قابل تصرف اشخاص* برابر با مصرف و پس‌انداز افراد را به دست می‌آوریم.

پ) *دید استعمال یا خرج*

کالاها و خدماتی که محصول ناخالص ملی به قیمت بازار را تشکیل می‌دهند در دو هدف مصرف و سرمایه‌گذاری به کار می‌روند.

در اقتصاد بسته می‌توانیم چنین بنویسیم:

محصول ناخالص ملی مساوی است با مخارج مصرفی خصوصی به علاوهٔ مخارج مصرفی عمومی به علاوهٔ تشکیل سرمایهٔ ناخالص داخلی.

در تشکیل سرمایهٔ ناخالص داخلی اجزای زیر گرد می‌آیند: ساختمان؛ خرید تجهیزات؛ تشکیل ذخایر.

چون هر اقتصاد روابطی با خارج دارد، لازم است کالاها و خدمات صادره و وارده و درآمدهای عوامل از خارج یا پرداختی به خارج را منظور نماییم.

بنابراین، می‌توانیم چنین بنویسیم:

محصول ناخالص ملی مساوی است با مخارج مصرف خصوصی به علاوهٔ مخارج مصرف عمومی به علاوهٔ تشکیل سرمایهٔ ناخالص داخلی به علاوه خالص صادرات کالاها و خدمات به علاوهٔ خالص درآمدهای عوامل از خارج کشور.

چنان که دیده‌ایم، اگر خالص درآمدهای عوامل دریافتی از خارج را از محصول ناخالص ملی کسر کنیم، محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار را به دست می‌آوریم.

در نتیجه، می توانیم چنین بنویسیم:

محصول ناخالص داخلی مساوی است با مخارج مصرف خصوصی به علاوهٔ مخارج مصرف عمومی به علاوهٔ تشکیل سرمایهٔ ناخالص داخلی به علاوهٔ خالص صادرات.

جدول خلاصهٔ اقلام کل

محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار به علاوهٔ درآمدهای عوامل دریافتی از بقیهٔ دنیا منهای درآمدهای عوامل پرداختی به بقیهٔ دنیا	مصرف خانوار مصرف دستگاههای دولتی تشکیل سرمایهٔ ثابت ناخالص داخلی تشکیل ذخایر خالص صادرات (صادرات منهای واردات به علاوهٔ درآمدهای عوامل از بقیهٔ دنیا منهای درآمدهای عوامل پرداختی به بقیهٔ دنیا
محصول ناخالص ملی به قیمت بازار	محصول ناخالص ملی به قیمت عوامل
منهای استهلاک	
محصول خالص ملی به قیمت بازار	
منهای مالیاتهای غیرمستقیم به علاوهٔ کمك به بهره برداری	
محصول خالص ملی به هزینهٔ عوامل	مزد و حقوق هزینه‌های اجتماعی کارفرمایان درآمدهای مالکیت ارضی و اموال غیرمنقول خالص بهره سود بنگاههای انفرادی اقتصادی منافع توزیع شده و سهمهای خالص سود توزیع نشدهٔ شرکتها
	درآمد ملی
به علاوهٔ درآمدهای انتقالی به خانوارها منهای درآمدهای عوامل که خانوارها دریافت نکرده اند منهای مالیاتهای مستقیم و پرداختهای انتقالی خانوارها	
درآمد قابل تصرف اشخاص	مصرف اشخاص پس انداز اشخاص

§ ۳. ارزیابی و مفهوم اقلام کل

ارزیابی مقادیر کلی و به ویژه محصول ملی و درآمد ملی مشکلاتی چند را پیش می‌کشد. این ارزیابی بنابر قراردادهای معین و حاکم بر مفهوم این اندازه‌های آماری، به ترتیب زیر انجام می‌گیرد:

۱) فقط کالاها و خدماتی مورد نظر قرار می‌گیرند که در بازار پیدا و برحسب پول بیان شوند. به این ترتیب، فعالیتهای مختلف به شرح زیر، که نیازهایی را برمی‌آورند، کنار می‌روند، به ویژه:

ـ خدماتی که هرکس برای خودش انجام می‌دهد؛

ـ خدمات خانوار که کدبانو یا دخترجوان در محدودهٔ خانواده انجام می‌دهند.

این دو استثناء نتایج ارزیابی درآمد ملی را به صورتی شایان اهمیت دگرگون می‌کند. در این باب پیگو لطیفه‌ای دارد و می‌گوید، کسی که با آشپز خود ازدواج نماید، از درآمد ملی می‌کاهد.

کالین کلارك رقم ارزیابی خدمات خانوار را برای انگلستان پیشنهاد کرده[۲۰] و آغاز کار را بر هزینهٔ خدمات خانگی در نهادهای محلی گذارده است. هزینهٔ سالانهٔ این خدمات برای کودك کمتر از پنج سال ۳۳۰ لیرهٔ استرلینگ، برای اطفال بزرگتر ۱۸۲ لیره و برای جوانان ۱۱۲ لیره می‌باشد. سپس، وی این ارقام را برآمار نفوس اعمال می‌نماید و به این حساب می‌رسد که در سال ۱۹۵۶، در برابر درآمد ملی ۱۶ میلیارد لیره، ارزش خدمات خانوار به ۷ میلیارد لیره (یعنی ۱/۳ درآمد ملی واقعی) بالغ می‌گردد. به نظر کالین کلارك، در سال ۱۸۷۱، این رقم به نیمی از درآمد ملی می‌رسیده است.

این روش هوشمندانه است، اما پرسشهایی را مطرح می‌سازد. آیا می‌توان گفت که در خانواده‌ای دارای سه کودك نسبت به خانواده‌ای که فقط یك بچه دارد، سه برابر بیشتر کار ضرورت پیدا می‌کند؟ آیا این فرض صحیح است که خدمات خانوار با خدمات مزدبگیران مؤسسه یکی می‌باشد. به عنوان مثال، آیا می‌توان ارزش دست یا پا را از ارزش یك عضو مصنوعی استنتاج نمود؟

تنها اقلامی که در درآمد ملی منظور و برحسب پول بیان نمی‌شوند، مربوط به کالاهایی است که تولیدکنندگان برای مصرف خودشان نگاهداشته‌اند (مثلا خودمصرفی در کشاورزی)، پرداختهای جنسی بنگاههای اقتصادی به مصرف کنندگان انجامی و درآمد ساختمانهای تحت سکونت مالکان: این اقلام می‌توانند بر وجه قیاس با اقلام کالاهای مورد مبادله در بازار ارزیابی شوند و اینها «درآمد انتسابی» را تشکیل می‌دهند.

نتایج بعضی از فعالیتهای غیرتولیدی برحسب پول، مانند منافع حاصله از ارزش داراییهایی که با فراگرد تولید ارتباط ندارند، از قبیل دریافتیهای قمار؛ محصولات

20. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, May 1958.

فعالیتهای مضره و ممنوعه، به کنار گذارده می‌شوند.

۲) احتساب خدمات اداری عمومی مسائل دشواری بدین شرح مطرح می‌کند: قیمت بازار را نمی‌توان بر این خدمات اعمال کرد، زیرا به طور کلی، مؤسسهٔ اجتماعی عمومی خدمات خود را نمی‌فروشد و سهمیهٔ هر کس را معین می‌نماید، بی آنکه بخواهد وجوه درخواستی را با ارزش خدمات خود مطابقت بدهد.

اولین راه حلی که می‌توانیم برگزینیم این است که فرض کنیم مؤسسهٔ اجتماعی عمومی نوع خاصی خدمات تولید می‌کند و ارزیابی را بر پایهٔ هزینهٔ تولید انجام می‌دهد. این هزینه همان میزان خرید کالاها و خدمات برای کارکرد جاری دوایر، تجهیزات و استهلاك و از سوی دیگر حقوق کارمندان است. چون نمی‌توانیم خدمات واسطه‌ای برای تولیدکننده را از خدمات قطعی برای مصرف کننده تفکیك نماییم، ممکن است بپذیریم که تمام خدمات عمومی جنبهٔ واسطه‌ای دارند و رقم مربوط را از محصول کلی بیرون بگذاریم و یا فرض نماییم که همهٔ این خدمات قطعی می‌باشند.

راه حل دوم این است که مؤسسات اجتماعی عمومی فقط مصرف کنندگانی باشند که کالاها و خدمات را از تولیدکنندگان می‌خرند و حقوق کارمندان را می‌پردازند. در این صورت، محصول کلی، ارزش تولید کالاها و خدمات به قیمت بازار به علاوهٔ حقوق کارمندان است.

۳) ارزش کالاها و خدمات مورد نظر همان *ارزش افزوده* است؛ این ارزش افزوده معلوم بوده و به عنوان تفاوت میان ارزش ناخالص کلیهٔ محصولات و ارزش کالاهای بازرگانی و خدمات مصرفی در فراگرد تولید (مصرف واسطه‌ای) معین می‌شود. به عنوان مثال، اگر فراگرد تولید طی یك سال شامل تولید گندم، آسیای آن برای تبدیل به آرد و پخت نان و فروش به مصرف کنندگان باشد، محصول ملی فقط باید با احتساب ارزش نان به عنوان محصول قطعی ارزیابی می‌گردد.

۴) اقلام کل می‌توانند در مقیاسهای زیر محاسبه شوند:

اقلام کل ممکن است «ملی» باشند: مبنای کار عملیاتی فرض می‌شود که افراد وابسته به اقتصاد ملی انجام داده‌اند، خواه مقیم کشور باشند یا نباشند.

اقلام کل می‌توانند «داخلی» باشند: در این صورت با عملیاتی مطابقت پیدا می‌کنند که در قلمرو ملی به وقوع پیوسته‌اند، خواه عاملان وابسته به اقتصاد ملی انجام داده باشند یا نه.

اقلام کل می‌توانند «ارضی» باشند: در این حالت ناظر به عملیاتی است که در زمان

معین یا طی دورهٔ معین (متوسط شمارهٔ نفوس موجود در این دوره) با عاملان حاضر در سرزمین ملی ارتباط پیدا می‌نمایند.

اقلام کل در حسابداری ملی تعبیر آماری بوده و لزوماً با مفاهیم نظری مطابقت ندارند. به عنوان مثال، درآمد ملی که نتیجهٔ همکاری نیروی کار و سرمایهٔ ملت است، منطقاً نمی‌تواند به سرمایهٔ ملی مربوط باشد، زیرا سرمایهٔ ملی منابع انسانی را در ارزیابیهای خود در نظر نمی‌گیرد.

حتی در زمینهٔ آماری ابهاماتی وجود دارد:

الف) عدم اطمینان ناشی از اینکه برشهای کاملی از درآمد ملی (مثلا خدمات خانوار) صرفاً به جهت سهولت به حساب نیامده است؛

ب) عدم اطمینان نسبت به ارزیابی خدمات خالص دولت و تخصیص یك قیمت به محصول خالص دولت؛

پ) عدم اطمینان نسبت به محاسبهٔ استهلاك: استهلاك بنگاههای اقتصادی، نظیر استهلاکی که توسط دولت اعمال می‌شود، درست مشخص و معین نشده است؛ استهلاك انسانی مورد نظر قرار نگرفته است.[۲۱]

ت) عدم اطمینان ناشی از کاربرد قیمت بازار در ارزیابیها: ساختارهای مختلف بازارها، قیمتها را به صورت ابزار اندازه‌گیری بسیار نامتجانس (قیمت رقابتی، قیمت انحصار، قیمت تعیین شدهٔ دولتی و غیره) و تا اندازه‌ای ناقص در می‌آورد.

با این همه می‌توان شماره‌ای شاخص جالب، به ویژه دربارهٔ ساختارهای اقتصاد ملی را از محاسبهٔ مقادیر کلی به دست آورد.

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار، ظرفیت اقتصادی یك ملت را ارزیابی می‌کند. به علاوه، این رقم در ایالات متحده به هنگام جنگ، در آن زمان که این ارزیابی لازم و ضروری می‌نمود، محاسبه شده است.

محصول ناخالص داخلی ممکن است برحسب شاخه‌های فعالیت تجزیه گردد: محصول ناخالص داخلی ترکیبی از ساختار تولید بوده و سهم نسبی هر شاخه را در

---

۲۱. در اثر زیر کوشش جالبی دربارهٔ ارزیابی استهلاك سالانه شده است:

P. Redfern, Net investment in fixed assets in the United Kingdom, 1938-1953, *Journal of the Royal Statistical Society*, Series A, Part 2, 1955

و نیز:

H.M.S.O., *National Income and Expenditure*, 1956.

تولید ملی مجسم می نماید.

محصول خالص ملی به هزینهٔ عوامل یا درآمد ملی، میزان فعالیت تولیدی ملت را معین می کند، زیرا نتیجهٔ همکاری همهٔ عاملان تولید را نشان می‌دهد. تجزیهٔ درآمد ملی، سهم نسبی عوامل مختلف تولید را در پاداش کلی عوامل و به ویژه سهم مزدبگیران را تعیین می کند و این سهم شدت و ضعف فعالیت صنعتی ملت را یادآور می‌شود.

درآمد قابل تصرف اشخاص، سهم نسبی مصرف و پس‌انداز را معین می نماید و تجزیهٔ این درآمد برحسب انواع درآمد اطلاعات جزئی دربارهٔ ساختار اجتماعی کشور به دست می‌دهد.

سرانجام، تحلیل مصارف محصول ناخالص ملی، به ترتیب اهمیت مخارج مصرفی (خصوصی و عمومی) و مخارج سرمایه گذاری (انواع گوناگون سرمایه گذاری) را در اقتصاد ملی آشکار می کند.

اطلاعات حاصله از تمامی ارقامی که بدین قرار از حسابداری ملی به دست می آیند، می توانند انواع گوناگون پژوهشها و عملیات را رهنمون بشوند. اما بجاست مفاهیم ناوارد به اقلام کل حسابداری ملی ندهیم. اغلب اوقات این نکته عنوان می گردد که محصول ناخالص ملی (P.N.B) یا محصول ناخالص داخلی (P.I.B.) شاخص بهزیستی نمی باشند و مضرات و آلودگی و ضایعات محیط زیست را نشان نمی‌دهند. به علاوه ضروری می بینیم روش آمارهای اجتماعی، نشان دهندهٔ شرایط و اوضاع زندگی را گسترش بدهیم و پیوند میان حسابداری ملی و این روش را بهبود و استحکام بخشیم.

§ ۴. مقایسهٔ اقلام کل در زمان و مکان

در هر زمان، میان ثروت ملی و محصول ملی و درآمد ملی کشورهای مختلف، مقایسه انجام گرفته است. در حال حاضر، هرگاه بخواهیم تحول ظرفیت تولیدی، بهره‌وری یا بهزیستی یك ملت را ارزشیابی کنیم و یا ملتها را برحسب سطح فعالیت اقتصادی یا سطح بهزیستی آنها طبقه بندی نماییم، به صورتی وسیع دست بدین کار می‌زنیم.

با این همه، سنجش محصولات ملی یا درآمدهای ملی با یکدیگر باید با دوراندیشی و احتیاط انجام گیرد.

پرواضح است که مقایسهٔ این مقادیر آماری در زمان یا در مکان، تعاریف یکنواختی را ایجاب می کند. منظور سازمانهای بین المللی (مثلا سازمان ملل متحد و سازمان اروپایی همکاری اقتصادی) از پذیرش روشهای هنجارمند و یکنواخت برآوردن این توقع بوده است. با این وصف، مسائل اساسی فراوان به شرح زیر به جای می‌ماند.

الف) مقایسه در زمان

مقایسهٔ محصول ملی یا درآمد ملی در دو سال مختلف ایجاب می نماید که نخست تغییرات در قدرت خرید پول ناشی از تحول قیمتها به حساب آید. چه موقعی می توان گفت که درآمد واقعی در سال ۱۹۶۰ بالاتر از سال ۱۹۵۰ است؟

در این مورد، هیکس روش زیر را پیشنهاد کرده است:[۲۲]

E شاخص درآمد واقعی در سال ۱۹۶۰ بر پایهٔ سال ۱۹۵۰ برابر است با: $\Sigma p_2q_2/ p_1q_1$ ؛ (p قیمت و q مقدار کالاها و خدمات را نشان می‌دهد)؛

فرض می کنیم L، شاخص لاسپیر قیمتهاست: $\Sigma p_2q_2/p_1q_1$ ؛

فرض می کنیم P، شاخص «پاچه» قیمتهاست: $\Sigma p_2q_2/p_1q_2$ ؛

ضابطهٔ ارزش واقعی بالاتر در سال ۱۹۶۰ چنین است: $\Sigma p_2q_2>p_2q_1$ ؛

و این امر ایجاب می کند که $E>L$ باشد (بر اثر تقسیم به Σp_1q_1).

ضابطهٔ ارزش واقعی بالاتر در سال ۱۹۵۰، $E<P$ خواهد بود،

اگر E بزرگتر از L و P باشد، ترقی درآمد واقعی جریان دارد.

هرگاه E کوچکتر از L و P باشد، درآمد واقعی در تنزل است.

حتی اگر تغییرات قیمتها در نظر گرفته شود، یك شاخص درآمد واقعی ما را بدون ابهام از افزایش بهزیستی آگاهی می‌دهد:

الف) مقایسه به شرطی ممکن است که سلیقه‌ها تغییر نکرده و نیازمندیها نسبتاً ثابت مانده باشند؛

ب) لازم است محصولات جدیدی که در وضعیت نخست موجود نبوده اند، در نظر گرفته شوند؛

پ) به علاوه، در هر وضعیت باید حجم بیکاری مورد توجه قرار گیرد؛

ت) سرانجام، شایان اهمیت است که ترکیب محصولات واقعی با یکدیگر سنجیده شود: در یك دورهٔ کشمکش یا تنشهای بین المللی، افزایش محصول واقعی می تواند از ازدیاد تولید تسلیحاتی ناشی گردد؛ همچنین لازم است بدانیم سهم کالاهای تولیدی صنایع و فعالیتهای قدیمی یا از منشاءِ صنایع و فعالیتهای جدید و مترقی در محصول واقعی در هر دوره چیست.

در پایان، درخور توجه است که بررسی ترقی سطح بهزیستی کلی با افزایش بهزیستی سرانه تکمیل شود.

ب) مقایسه در مکان

مقایسهٔ محصولهای ملی و درآمدهای ملی با یکدیگر دشوارتر و گاهی خطرناك است، زیرا این کار دربارهٔ کشورهایی با ساختارهای مختلف اقتصادی و سطوح نابرابر توسعه انجام می گیرد.

به علاوه، آیا از نزدیکی میان دو رقم می توان نتیجه گیریهایی دربارهٔ بهزیستی دو جمعیت کرد، حال آنکه درك این بهزیستی اساساً بستگی به سلیقه‌ها، سنتها و اندیشه‌های معین دربارهٔ طرز زندگی مردم دارد؟

---

22. Hicks, The Valuation of Social Income, *Economica,* May 1940.

از دید فنی، دشوارترین مسئله همانا مقایسهٔ ارزیابیها برحسب پولهای مختلف یا تبدیل این ارزیابیها به پول واحد و واقعاً معتبر می باشد. به عنوان مثال، کشورهای جهان را بنابر محصول ملی سرانه، برحسب دلار، طبقه‌بندی می نماییم. تبدیل پولها بر اساس بهای خرید و فروش ارز انجام می گیرد.

این روش بسیار ناقص بوده و در آثار مهم میلتون گیلبرت[۲۳] و کراویس[۲۴] مورد انتقاد قرار گرفته است.[۲۵] نرخهای ارز غالباً نه فقط ساختگی است بلکه روابط درونی میان قیمتها و ساختارهای مخارج هر کشور با کشور دیگر تفاوت دارد. در یك کشور خرج کلی دارای جنبهٔ معین فیزیکی (مجموعهٔ کالاها و خدمات) و جنبهٔ معین پولی (مبلغ پول ملی) است. تحصیل همین کالاها و خدمات در کشور دیگر، اگر پول قبلی بر پایهٔ نرخ خرید و فروش ارز تبدیل شده باشد، جنبهٔ پولی متفاوتی پیدا می کند.

بدین قرار میلتون گیلبرت با ارزیابی مجموعهٔ کالاها و خدمات به قیمتهای امریکا و اروپا به نتایج زیر می رسد:

محصول ناخالص ملی
(به میلیارد دلار)

	در سال ۱۹۵۰ به قیمتهای سال ۱۹۵۰	در سال ۱۹۵۵ به قیمتهای سال ۱۹۵۵
ایالات متحده	۲۷۶/۴	۳۸۰/۰
هشت ملت اروپایی:		
الف) به قیمتهای امریکا	۱۸۷/۰	۲۷۱/۴
ب) به قیمتهای متوسط اروپا	۱۴۱/۸	۲۰۹/۱
پ) به نرخهای رسمی ارز	۱۱۳/۱	۱۸۱/۳

(مأخذ: *Comparative National Products,* Table I)

همچنین پی به این حقیقت می بریم که محصول سرانهٔ ملی در سال ۱۹۵۵، برای فرانسه، اگر به قیمتهای امریکا حساب کنیم ۵۶٪ این مقدار در ایالات متحده است و هرگاه به بهای رسمی ارز محاسبه نماییم، ۴۷٪ آن است.

23. Milton Gilbert
24. I. B. Kravis
25. *Etude comparative des produits nationaux et du pouvoir d'achat des monnaies,* O.E.C.E., 1955.

و نیز:

Comparative National Products and Price Levels, A study of Western Europe and the United States, 1957.

روشی که گیلبرت و کراویس توصیه کرده اند، دربارهٔ نسبت عناصر مختلف محصول ناخالص ملی و روابط درونی قیمتها (نسبت قیمت کالاهای مصرفی به قیمت کالاهای سرمایه گذاری؛ تأثیر نسبت قیمتها روی توزیع مصرف) نتایج مهمی به بار می آورد.

بنابراین، مقایسهٔ بین المللی محصولها و درآمدهای ملی، با وجود محدودیتها و دشواریها و به شرط آنکه پذیرفته شود که هر یك از مقادیر، به اصطلاح کوزنتس «آلیاژی» است که نسبت به فلزات مختلف در آن باید به دقت و با احتیاط تجزیه و تحلیل گردد، خالی از فایده نمی باشد. تجزیهٔ رقم، هم در عرصهٔ بین المللی و هم در قلمرو ملی بیش از خود رقم شایان اهمیت است.

بخش دوم از قسمت دوم

تحلیل روابط میان صنایع

روش «داده ـ ستدهٔ» لئون تیف

لئون تیف، در سال ۱۹۴۱، کتاب *ساختار اقتصاد امریکا* در *سالهای ۱۹۱۹-۱۹۳۹*[26] را منتشر کرده است. در این اثر، وی برای نخستین بار روش خود را عرضه می‌دارد و آن را به عنوان «بررسی عملی روابط درونی موجود میان اجزای مختلف یك اقتصاد ملی» معرفی می کند و می کوشد تا اندیشهٔ فیزیوکرات‌ها را دربارهٔ جدول اقتصادی با نظریهٔ تعادل عمومی والراس سازش دهد.

الف) *یك جدول با دوورودی یا ماتریس* تهیه شده است و دریافتها و مخارج هر یك از صنایع مختلف و نیز درآمد و هزینه‌های اشخاص، دولت و بقیهٔ دنیا را نشان می‌دهد.

ارقام افقی نشان می‌دهند چگونه تولید هر بخش از اقتصاد میان بخشهای دیگر توزیع می شود. برعکس، ستونهای عمودی نشان می‌دهند چگونه هر بخش کالاها و نیروی کار مورد نیاز خود را از سایر بخشها دریافت می‌دارد. با این فرض که هر رقم روی سطر افقی در عین حال به یك سطر عمودی تعلق دارد، «خروجی» یك بخش ضمنا «ورودی» بخش دیگر نیز می باشد.

طبقه‌بندی بخشها می‌تواند بیش و کم به صورت مشروح انجام گیرد. نخستین جدول لئون تیف ۴۴ بخش، منجمله ۳۵ گروه صنعتی، یك «گروه کشاورزی»، یك «بازرگانی داخلی»، یك «بازرگانی خارجی»، یك «دولت»، یك «خانوار»، یك «ذخیرهٔ انبار»، یك «کالاهای تجهیزاتی»، یك «ارقام بدون تخصیص» و یك «حسابهای کلی مخارج و درآمدها» را در برمی گرفت.

26. Léontief, *The Structure of American Economy, 1919-1939.*

داده ها (وارده ها)										
ستده ها (صادره ها)	کشاورزی	مواد غذایی	فلزات آهنی	نفت	گاز و برق	منسوجات	←	دولت	خانوارها	تولید ناخالص کل
کشاورزی.............										
مواد غذایی										
فلزات آهنی...........										
نفت										
گازو برق.............										
منسوجات............										
↓										
دولت.................										
خانوارها										
هزینه ناخالص کلی										

جدول *داده ـ ستده*، نتایجی را به دست می‌دهد که با نتایج حسابداری محصول و درآمد ملی تفاوت دارد. این جدول نشان دهندهٔ روابط میان صنایع است که آنها را حسابهای ملت به منزلهٔ واسطه‌ای می‌داند و حذف می‌نماید. کالاهای واسطه‌ای سه جنبه از فعالیت اقتصادی را در نظر می گیرد: تولید کلی، مصرف کل، اضافات بر ثروت. جدول لئون تیف فقط دربارهٔ تولید یا تبدیل کالاها بحث می کند. حسابداری اجتماعی تغییرات در مقادیر کلی، نظیر هزینهٔ دولت، پس‌انداز خصوصی و سرمایه‌گذاری خصوصی را نشان می‌دهد و در این مورد که این تغییرات چگونه می‌توانند با هم روی صنایع، خدمات و کشاورزی تأثیر بگذارند، بحثی ندارد. جدول لئون تیف وابستگی میان بخشها را می نمایاند و نشان می‌دهد چگونه یك عملِ روی نظام، ساختار تولید را تغییر می‌دهد. به گفتهٔ لئون تیف، «این حسابداری که جزئاً مضاعف است، بافت اقتصاد را که از تار و پود معاملات بازرگانی و در وابستگی متقابل میان بخشها به دست آمده است، به نمایش می گذارد». روش حسابداری اجتماعی به هیچ وجه بدل روش لئون تیف نیست و در نتیجه مکمل یکدیگر می باشند.

ب) تهیهٔ جدول *داده ـ ستده*، برحسب پول، نخستین گام به شمار می آید. مرحلهٔ دوم، بر اساس جدول پیشین عبارت است از دستیابی به *جدول ضرایب* (*ضرایب داده*)، بدین

معنی که چه مقدار از محصولات دیگر برای ارزش معینی از تولید محصول معلوم ضروری می باشد: به عنوان مثال، برای آنکه ضرایب *داده* کشاورزی را به دست آوریم، هر رقم از ستون ۱ را بر رقم سطر ۱ واقع در آخرین ستون، یعنی رقم تولید کل ناخالص تقسیم می کنیم.

براساس محاسبهٔ لئون تیف، مثلا به ازای هر ۱۰۰۰ دلار تولید خالص در صنعت اتومبیل، خرید ۱۳۳/۵ دلار فلزات آهنی، ۲۹/۲۰ دلار تجهیزات برق، ۳۰/۷ دلار فلزات غیرآهنی، ۲۲/۳۰ دلار محصولات نساجی انجام گرفته است... این ضرایب *داده*، ساختار فنی صنعت اتومبیل را تعریف می نمایند. لئون تیف عقیده دارد که ضرایب فنی اعداد ثابت بوده و تغییرات آنها قابل پیش بینی است.

بنابراین، جدول ضرایب اقتصادی در کل تصویر و تصور کمّی معینی از ساختار داخلی نظام اقتصادی را با کلیهٔ جزئیات لازم نمایش می‌دهد و نتایج تغییر معین در این نظام را به صورتی مشروح محاسبه می کند.

پ) جدول ضرایب، امکان تهیهٔ یك *الگوی ساختاری* را به دست می‌دهد. اکنون لازم است این الگو را تجزیه و تحلیل نماییم.

این الگو مبتنی بر روابط فنی موجود میان بخشهای تولیدی اقتصاد و بخش مستقل نشان دهندهٔ تقاضای قطعی است. روابط مزبور به عنوان پایدارترین خصوصیت ساختاری اقتصاد موردنظر قرار گرفته است.

بخش مستقل در شکل اصلی وجود نداشت و مصرف کنندگان مانند یك «صنعت» (صنعت خانگی)[27] تلقی می‌شدند که محصول بخشهای دیگر را به تناسب مستقیم محصول خاص خود، که اصولا به صورت خدمت نیروی کار بود، مصرف می کردند و با دولت و بازرگانی خارجی نیز به طرزی همانند عمل می شد. بنابراین تقاضای قطعی[28] وجود نداشت. این گونه الگو که می کوشید تمام مصرف را در نظر بگیرد، یك «الگوی بسته» و بسیار محدود بود، زیرا برای سرمایه گذاری مستقل، تغییرات بیرونی و تقاضای دولت و جز اینها هیچ جایی را در نظر نمی گرفت.

همچنین، یك «الگوی باز» شامل تقاضای قطعی برای محصولات بخشهای گوناگون تهیه شده است. این تقاضای قطعی در الگو تشریح نگردیده است. تقاضای قطعی با بخش مستقلی مطابقت دارد که مصرف می کند، ولی تولید نمی نماید؛ این بخش

27. Household industry   28. Final demend

شامل مصرف قطعی خانوار، تقاضای دولت، خالص صادرات و سرمایه‌گذاری است.

الگو از دو نوع رابطه کمك می‌گیرد:

ـــ روابط محاسباتی، یعنی فروش کلی هر بخش باید مساوی باکل خرید این بخش از سایر بخشها، منجمله بخش مستقل باشد؛

ـــ روابط فنی، یعنی خرید یك بخش (بجز بخش مستقل) از بخش دیگر از طریق تابع تولید به سطح تولید بستگی پیدا می‌کند.

اگر m شمارهٔ صنایع باشد، معادلهٔ محاسباتی برای صنعت i چنین نوشته می‌شود:

$$X_i = x_{i1} + x_{i2} + \ldots + x_{im} + y_i$$

در تساوی بالا X_i تولید کل صنعت i، x_{ik} سهمی از این تولید است که صنعت k دریافت کرده و y_i بخشی از این تولید است که بخش مستقل گرفته است.

ضرایب فنی نسبت مقدار تولید صنعت i، مصرفی در صنعت k به تولید صنعت k نامیده می‌شود. پس، می‌توانیم چنین بنویسیم:

$$a_{ik} = \frac{x_{ik}}{X_k}$$

از رابطهٔ بالا، معادلهٔ ساختاری زیر را به دست می‌آوریم:

$$x_{ik} = a_{ik} . X_k$$

بنابراین می‌توانیم دستگاه معادلاتی را تنظیم کنیم که میان تولیدات همهٔ بخشها و تقاضای بخش مستقل از یك سو و محصولات هر بخش از سوی دیگر ارتباط برقرار باشد. شمارهٔ معادلات درست برابر با شمارهٔ سطحهای تولید و فروش است. اگر تقاضاهای مستقل معلوم فرض بشود، دستگاه معادلات می‌تواند سطح تولید هر بخش را معین بکند و به این ترتیب، تأثیر هر تغییر در تقاضا را در تمام صنایع و روی محصول این صنایع پیش‌بینی نماید.

اما یك چنین پیش‌بینی بر دو فرضیهٔ قابل بحث استوار می‌باشد:

الف) ضرایب فنی هر *داده*، طی دورهٔ پیش‌بینی، پایدار و با ثبات باقی بمانند. لئون تیف عقیده دارد که موارد جانشینی عوامل بر اثر تغییرات وارده در قیمتهای نسبی *داده‌ها* لااقل در کوتاه مدت درخور اهمیت نیست؛

ب) تغییر معین در تولید، تغییرات متناسب در میزان *داده‌ها* پدید آورد.

به علاوه، لازم است بعضی از محدودیتهای الگو خاطر نشان شود:[۲۹]

الف) روابط محاسباتی راجع است به تساوی میان خریدها و فروشهای بخشها؛ اما محصول و فروش،

29. Dorfman, *The Review of Economics and Statistics*, May 1954.

داده و خرید را به شرطی می توان تشخیص داد که ذخایر تغییر ننماید. الگو فقط در حالت ایستا ارزنده و معتبر است.

ب) *داده ها*، پیش از آنکه بتوانند مورد استفاده قرار بگیرند، باید تولید بشوند؛ روابط فنی جز در موارد *داده های* خدمات، سطح جاری فعالیت هر صنعت را با سطوح پیشین فعالیت صنایع فروشنده و با سطوح بعدی فعالیت صنایع مشتری ارتباط می دهد. الگو، عنصر زمان و تناوب زمانی تولید-مبادله را در نظر نمی گیرد.

پ) به محض آنکه در بخشی از بنگاهها وارد شویم که شیوه های فنی و محصولات در اینان یکسان نباشند، لازم است بپذیریم که هرگاه محصول یکی از این بنگاهها تغییر کند، محصولات سایر بنگاهها نیز به همان نسبت تغییر می نمایند. برای اجتناب از این اشتباه می بایستی بیشترین شماره از بخشهای ممکن را مورد استفاده قرار بدهیم؛

ت) فرضیهٔ رابطهٔ یك طرفه میان محصول یك صنعت و خریدهای آن از صنایع دیگر فقط از دید خرید برای تولید جاری قابل قبول است. بنابراین، مسئلهٔ خرید برای هدفهای سرمایه گذاری مطرح می شود.

برای آنکه الگو پویا بشود، این واقعیت باید مورد توجه قرار بگیرد که قسمتی از تولید یك دوره به کالاهای سرمایه ای یا به ذخایر اختصاص می یابد. فرض چنین است که این ذخایر و این کالاها میان m صنعت توزیع می شوند.

اگر S_{ik}، ذخیرهٔ محصول i در صنعت k و $\dot{S}_{ik}$ تغییر (مثبت، صفر یا منفی) S_{ik} در دورهٔ موردنظر باشد، معادلهٔ محاسباتی صنعت i به صورت زیر در می آید:

$$X_i=X_{i1}+x_{i2}+\dots+x_{im}+\dot{S}_{i1}+\dot{S}_{i2}+\dots+\dot{S}_{im}+y_i$$

ضریب ذخیره (یا سرمایه) نسبت میان ذخایر محصول i مصرفی در صنعت k و محصول صنعت k است:

$$b_{ik}=\frac{S_{ik}}{X_k}$$

و از آنجا معادلهٔ ساختاری زیر را به دست می آوریم:

$$S_{ik}=b_{ik}.X_k$$

اگر K_x دلالت بر تغییر تولید صنعت k بنماید، معادلهٔ بالا اصل شتاب تقاضا را بیان می کند:

$$\dot{S}_{ik}=b_{ik}.\dot{X}_k$$

*

* *

الگوی لئونتیف را در موارد مختلف می توان به کار برد و در اینجا مهمترین مورد خاطرنشان می شود:

الف) محاسبهٔ آثار هر تغییر تقاضای قطعی روی بخشهای گوناگون اقتصاد؛

ب) محاسبهٔ آثار ترقی عمومی دستمزدها: برای هر گروه فعالیت می توان ترقی ناشی از

افزایش خود دستمزدها و ترقی ناشی از ازدیاد دستمزدها را در صنعتی تشخیص داد که این گروه داده های مورد نیاز خود را از آنها فراهم می آورند؛

پ) کشف «تنگناها»ی اقتصاد: ارقام تولیدات که برای تقاضای قطعی معین محاسبه شده اند با ارقام بیشینه که تولیدات صنایع گوناگون در گذشته بدانها رسیده است مقایسه می شود؛

ت) محاسبهٔ آثار تغییر یك بخش تولیدی؛

ث) محاسبه، درمورد اقتصاد وابسته به تجارت بین المللی (مانند انگلستان)، محتوی یك سلسله دراز صادرات بنابر واردات و تعیین واردات باحق تقدم بیشتر و نیز شکلهای توسعه به گونه ای است که هرقدر امکان دارد از مواد اولیهٔ وارداتی کمتر کمك بگیرد.

در پایان تحلیل روش لئون تیف، این پرسش مطرح می شود که، چنان که این نویسنده اعلام می دارد، آیا منظور یك نظام تعادل عمومی است؟ روش *داده ـ ستده* به نظام تعادل عمومی در حالتی نزدیك است که کلیهٔ محصولات و تمام صنایع را در بر بگیرد و بازتاب تغییرات مشهود در یکی از بخشها روی همهٔ اقتصادها هویدا گردد.

اما اختلاف در اینجاست که یك نظام تعادل مطرح نبوده، بلکه اساساً تحلیل تولید بر اساس نوع مخصوصی از تابع تولید است. برای انتقال از تحلیل روابط میان صنایع به یك دستگاه تعادل عمومی، مناسبت دارد که توابع مطلوبیت یا تقاضا را به نشانهٔ رجحان خریداران محصولات در آن وارد سازیم.

بخش سوم *از* قسمت دوم
حسابداری جریانهای پول و اعتبار

به تازگی در ایالات متحده، روش نوین حسابداری ملی، یعنی حسابداری جریانهای پول و اعتبار تهیه شده است. پژوهشهای اولیه برای تهیهٔ این روش را پروفسور کاپلند، تحت مدیریت دفتر ملی پژوهش اقتصادی، وابسته به کمیتهٔ توسعهٔ اقتصادی و شورای رؤسای کل فدرال ریزروسیستم به عمل آورده و به انتشار کتاب مهمی با عنوان، *یك بررسی دربارهٔ جریانهای پول در ایالات متحده*[۳۰]، منتهی گردیده است.

30. Morris A. Copeland, *A Study of Money flows in the Unitea States.*

در آن زمان فدرال ریزروسیستم گروهی از اقتصاددانان و آمارشناسان را به مدیریت آقای بریل[31] مأمور تهیهٔ حسابداری جریانهای پول برای ایالات متحده، پس از سال ۱۹۳۹ کرد که به شکلی اندك متفاوت با روش کاپلند ارائه می شود. شورای رؤسای کل در سال ۱۹۵۵، نتایج این کارها را تحت عنوان *جریان وجوه در ایالات متحده، طی سالهای ۱۹۳۹-۱۹۵۴*؛[32] منتشر ساخت. حسابهای جدید، از این پس، به طور منظم انتشار یافته است.

موضوع حسابداری جریانهای پول و اعتبار، ثبت کلیهٔ معاملاتی است که لااقل میان دو واحد اقتصادی جداگانه و متمایز و از طریق پول و اعتبار صورت می گیرد. این حسابداری می خواهد تراز پرداختهای گروههای عمده و اصلی، یا بخشهای مسئول فعالیت اقتصادی ملت را تهیه نماید.

به این ترتیب به عنوان ابزار تحلیل پدیده های پول و اعتبار در درون اقتصاد نمودار می گردد.

حسابداری جریانهای پول و اعتبار ساختار زیر را عرضه می‌دارد:

۱) منابع و مصارف وجوه را برای گروههای عمده یا *بخشهای* اقتصاد ارائه می‌دهد. این گروهها و بخشها بر اساس انواع واحدهای اقتصادی معین شده‌اند و نه بر پایهٔ انواع فعالیتهای اقتصادی.

در روش *فدرال ریزرو*، ده بخش به شرح زیر مورد نظر قرار گرفته است (که اینها نیز خود می توانند از نو تقسیم بشوند):

ــ مصرف کنندگان؛
ــ شرکتها؛
ــ بنگاههایی که به صورت شرکت نیستند و غیرکشاورزی هستند؛
ــ بهره برداریهای کشاورزی؛
ــ دولت فدرال؛
ــ دولتهای ایالتی و مقامات محلی؛
ــ دستگاه بانکی؛
ــ بیمه؛
ــ سایر نهادهای سرمایه گذاری؛
ــ بقیهٔ دنیا.

حساب هر بخش خرید و فروش کالاها و خدمات، ورود و خروج اعتبار و سرمایه و تغییرات در موجودی نقدی پولی را نشان می‌دهد.

---

31. Daniel H.Brill 32. *Flow of funds in the United States, 1939-1954.*

۲) معاملات میان بخشهای موردنظر دستگاه محاسباتی آنها هستند که انتقالات پول یا اعتبار را برقرار می‌نمایند. بنابراین به موارد زیر توجه نمی‌شود:
- معاملاتی که به صورت مبادلهٔ کالا و پرداختهای جنسی درآید؛
- معاملاتی که براثر ثبت در حسابهای داخلی یك واحد اقتصادی (مثلا اندوخته برای استهلاك) انجام گرفته است؛
- معاملات «انتسابی» مانند تخصیص اجاره بها به مالکی که در ملك مسکونی خود اقامت دارد.

معاملاتی که حسابداری جریانهای پولی ثبت می‌کند در دو مقولهٔ مهم، معاملات غیر مالی (۱۲) و معاملات مالی (۹) ترتیب یافته‌اند:

معاملات غیر مالی	*معاملات مالی*
حقوق و مزد	اسکناسها و سپرده‌ها
بهره	طلا و اسناد خزانه
اجاره بها و دیون	وامهای بانکی بجز رهن
منافع توزیع شده	تعهدات دولت فدرال
خالص حقوق انتقالی مالکان*	تعهدات دولت و تعهدات محلی
حقوق بیمه	اوراق بهادار شرکتها
خسارات بیمه	رهن
هدایا	اعتبار بازرگانی
مالیاتها	مطالبات و دیون متفرقه
واریز مالیاتها	
انتقال اموال واقعی	
سایر کالاها و خدمات	

(* منظور معاملات میان بنگاهها به صورت غیرشرکت و مالکان آنهاست که به عنوان مصرف کننده عمل می‌نمایند.)

معاملات غیرمالی (مثلا خرید کالا) در حسابهای بخش شامل دو ورودی غیرمالی (مثلا خرید و فروش) و دو ورودی مالی (کاهش موجودی نقدی خریدار و افزایش موجودی نقدی فروشنده) است، ولی معاملات مالی (مثلا خرید اوراق بهادار) فقط دو ورودی مالی دارد.

معاملات متفرقه در هر حساب بخش منظور شده‌اند و در حسابهای معاملات از نو گروه‌بندی گردیده‌اند. هر گروه از معاملات غیرمالی به صورت ناخالص و هر گروه معاملات مالی به صورت خالص ثبت می‌شود.

۳) جدول حسابهای جریانهای پول و اعتبار به شکل زیر ارائه می‌گردد:
- ستونها، منابع (دریافتها) و مصارف (پرداختها) وجوه را برای هر بخش عمدهٔ اقتصاد (هر بخش دو ستون) نشان می‌دهند؛

ـ سطرها، دلالت بر توزیع هر گروه از معاملات میان بخشها دارند.

جمع کل منابع پولی برای هر بخش مساوی با جمع کل مصارف آن است؛ دریافتهای کل برای هر گروه از معاملات برابر با پرداختهای کل بوده و اضافات کل مطالبات مساوی با اضافات کل دیون است.

حسابداری ملی جریانهای پول و اعتبار برای روشن کردن جنبه‌های مختلف طرز عمل اقتصاد به شرح زیر شایان اهمیت بسیار است:

ـ روابط میان طرز کار دستگاه مالی و تغییرات تولید و مصرف را روشن می‌کند؛

ـ منشاءِ وجوه و تأمین مالی مخارج را برای هر بخش، به ویژه برای بخش مصرف‌کنندگان نشان می‌دهد. به این ترتیب می‌تواند به کشف میزان تأثیر منابع پولی، بجز درآمد جاری، کمك کند و شناخت فشارهای تورمی را بهتر و اصلاح نماید.

ـ راه را به سوی تحلیل عمیق‌تر پدیده‌ها و سیاستهای پولی از طریق یکپارچگی حسابهای بخش بانکی و دیگر بخشها می‌گشاید؛

ـ خلاصه، چون این حسابداری در دورهٔ بس طولانی تهیه شده است، بررسی گرایشهای میان‌مدت و مبین روابط میان هزینه‌های مصرفی، پس‌انداز و سایر اشکال تأمین مالی را آسان می‌سازد.

*

* *

اکنون که سه روش حسابداری را به اختصار بررسی کرده‌ایم، می‌کوشیم روشهای محصول ملی و درآمد ملی؛ روابط میان صنایع و روشهای جریانهای پول و اعتبار را با یکدیگر بسنجیم.

این روشها از جهات دید، ساختار و محتوی با یکدیگر اختلاف دارند.

۱) هر روش دید ویژه‌ای از فعالیت اقتصادی ملی عرضه می‌کند و گروههای معاملات و مجموعهٔ جریان مخصوصی را شرح می‌دهد و نظر را به سوی جنبهٔ خاص زندگی اقتصادی ملت می‌کشاند.

هدف روش محصول ملی و درآمد ملی تعیین ارزش (به قیمت بازار) تولید جاری ملت و نمایش چگونگیِ توزیع آن میان عوامل تولید می‌باشد.

روش داده ـ ستده، ساختار فنی تولید ملی را مجسم می‌نماید.

روش جریانهای پول و اعتبار به جنبه‌های پولی و مالی فعالیت اقتصادی ملی برتری می‌بخشد.

۲) در این سه روش، ساختارهای مختلف وجود دارد.

ازیك سو، دو روش محصول و روابط میان صنایع دارای دو ورودی هستند، زیرا فقط جریان کالاها و خدمات را ثبت می‌کنند. روش جریانهای پول و اعتبار دارای چهار

ورودی است و جریان کالاها و خدمات و نیز جریان پولی اینها راثبت می کند.

از سوی دیگر، در دو روش نخست، تفکیك بخشها بنابر ضابطهٔ فعالیت اقتصادی تولید، مصرف، سرمایه‌گذاری (فعالیتهای مختلف یك واحد اقتصادی در بخشهای گوناگون جای گرفته‌اند) انجام می گیرد. در مورد روش سوم، تفکیك بخشها بر پایهٔ نهادی قرار دارد (کلیهٔ فعالیتهای یك واحد اقتصادی متعلق به بخش فقط در این بخش گرد می آید).

۳) و درپایان، میدان عملی که هر یك از این روشها در اختیار دارند، متفاوت است.

قبلا دیده ایم که چگونه روش لئون تیف روابط میان صنایع را که در حسابهای تولید و در آمد ملی به عنوان واسطه حذف می شود، به نمایش می گذارد.

حسابداری جریانهای پول و اعتبار، معاملات خرید و فروش کالاهای موجود و معاملات مالی را ثبت می کند که دو روش دیگر این موضوع را در نظر نمی گیرند، یعنی خریدها و فروشهای کالاهای موجود و معاملات مالی را. اما معاملات جنسی و معاملات «انتسابی» منظور در دو روش دیگر را در بر نمی گیرد.

چنان که کاپلند یادآور می شود، حسابداری اجتماعی کلیهٔ جریانهای مالی و تقریباً تمام انتقالات و رقم بسیار مهمی از معاملات میان بنگاههای اقتصادی ناشی از جریان کالاهای بازرگانی را بیرون از محصول ناخالص ملی می گذارد. «حساب محصول ناخالص ملی، معاملات را در مبداء و در مقصد جریانهای بازرگانی نشان می‌دهد و اندازه ای از کارهایی که در مقیاس ملی تحقق یافته اند، یعنی تولید و دریافتی نیروی کار و مالکیت به ازای مشارکت در فراگرد تولیدی را به آگاهی ما می رساند و به این ترتیب، نشان می‌دهد که اقتصاد ما تا چه اندازه خوب کار می کند. حسابهای جریانهای پولی *تأثیرات* عاملان معاملات را بر یکدیگر بیان می کنند و ما را در درك این مطلب کمك می کنند که اقتصاد ما چگونه عمل می نماید. بدین منظور، هنگامی که معاملات مالی و پرداختهای انتقالی حذف نشده اند، ما نیازمندیم بدانیم که اقتصاد چگونه خود را نشان می‌دهد.[۳۳]

بنابراین، می توان گفت که در مقایسه با تصویر طیف نور، معاملات فنی با ماوراءِ قرمز و بنفش مطابقت دارند. عناصر محصول ناخالص ملی در دو انتهای طیف مشاهده می شوند و در حکم نورهای قرمز و بنفش هستند و حساب جریانهای پولی تمام دادوستد از قرمز تا بنفش را ظاهر می سازد.

قسمت سوم ــ حسابداری ملی آینده‌نگر

حسابداری ملی فقط روی به سوی گذشته ندارد، بلکه می تواند برای پیش‌بینی به

33. Morris A. Copeland, *A Study of Money flows,* p. 61.

کار رود؛ بدین معنی، کوشش به عمل آمده است تا حسابداری ملی براساس محدوده‌های حسابداری و توصیف فعالیت اقتصادی گذشته توسعه پیدا کند. حسابداری ملی آینده نگر در نظر دارد نشان بدهد که (اگر تولید و واردات بنابر پیش بینیها توسعه یابند) توزیع کالاهای موجود در یك دورهٔ آینده چگونه میان مصارف مختلف مانند نیازمندیهای مصرفی، نیاز به خدمات عمومی و نیاز به سرمایه‌گذاری و صادرات انجام می‌گیرد.

حسابداری ملی آینده نگر به نام «بودجهٔ اقتصادی ملت» نیز معروف است. این حسابداری کار پیش بینی دربارهٔ مجموعهٔ نتایج احتمالی فعالیتهای اقتصادی ملت را که میان دریافتها و مخارج توزیع گردیده است، انجام می‌دهد. لردبوریج[۳۴] اندیشهٔ یك چنین بودجهٔ ملی را در کتاب خود تحت عنوان *اشتغال کامل در یك جامعهٔ آزاد برای همه*[۳۵] پیش کشیده است.

بودجهٔ ملی، پس از جنگ جهانی دوم، شهرت و اعتبار فراوان پیدا کرد[۳۶] و به ویژه برای اندازه‌گیری شکافهای تورمی یا انقباضی مورد استفاده قرار گرفت. بودجهٔ ملی از یك سو به ارزیابی محصول ناخالص ملی در دورهٔ آینده (موجودی انرژی انسانی؛ ارزیابی بهره‌وری آینده؛ ارزیابی زمان کار؛ ارزیابی تجهیزات موجود، امکانات خرید از خارج) مبادرت می‌ورزد و از سوی دیگر هزینهٔ ملی آینده (مخارج مصرفی خصوصی؛ مخارج تجهیزات؛ مخارج مصرفی عمومی) را تقویم می‌نماید، سپس محصول و هزینهٔ ملت با یکدیگر مقابله و مقایسه می‌گردد تا درجهٔ پیوستگی میان این دو به تحقیق معلوم شود: اگر محصول و هزینه با هم مساوی باشند، تعادل اقتصادی به دست می‌آید. هرگاه محصول بیشتر از هزینه باشد، حالت انقباض اقتصادی وجود دارد و اگر محصول کمتر از هزینه باشد، تورّم حکمفرماست. در این صورت، بر پایهٔ این تحقیقات ممکن می‌شد برای استقرار مجدد تعادل که مورد تهدید قرار گرفته است، تدابیر خاصی اندیشید و در نتیجهٔ آثار احتمالی آن را روی مجموعهٔ اقتصادی محاسبه کرد.

این شیوهٔ بودجهٔ ملی با بسط بررسی دربارهٔ محصول ملی و درآمد ملی ارتباط داشت؛ بودجهٔ ملی جنبهٔ کلی داشت و در نتیجه در معرض خطرات اشتباه یا ساده کردن

34. Lord. W. Beveridge
35. *Du plein emploi pour tous dans une société libre*
۳۶. رجوع کنید به بررسی بسیار جالب و عالی یان مارچفسکی (Jan Marczewski) در مجلهٔ *Economie appliquée* (شمارهٔ ۲، دسامبر ۱۹۴۶).

افراطی واقع بود. انتشار نتایج بررسی درآمد ملی و تبدیل آن به تحلیل حسابهای مشروح فعالیت اقتصادی می بایستی در شیوهٔ تهیهٔ بودجه های ملی تأثیر بگذارد و بر اعتبار آن بیفزاید. ما به ترتیب اصول تهیهٔ حسابهای آینده نگر و موارد کاربرد آنها را یکی پس از دیگری درنظر می گیریم.

§ ۱. اصول تهیهٔ حسابهای آینده نگر

هرگاه صراحت در اصطلاح را جست‌وجو کنیم، بهتر است سخن از حسابهای آینده نگر به میان آوریم تا از حسابهای پیش بینی. در واقع، این حسابها کلیهٔ رویدادهایی را که روی تحول آینده اثر می گذارند، در بر نمی گیرند و تمام خطرهای احتمالی آینده را مهار نمی کنند.

حسابهای آینده نگر بر اساس نمایش ساده ای از فعالیت اقتصادی تهیه شده اند که حسابداری ملی گذشته نگر فراهم کرده و مبتنی است بر وجود روابط پایدار در زندگی اقتصادی که یا در زمینهٔ شناخت فنی راجع به نسبتهایی است که بر پایهٔ آنها هر شاخهٔ اقتصاد به صورت بازار خرید و فروش شاخه های دیگر در می آید و یا رفتارهای انسانی را در نظر می گیرند و برای آنکه آزاد بمانند صورت آمرانه ندارند.

اصول تهیهٔ حسابهای آینده نگر به شرح زیر است:

۱) در محدودهٔ حسابداری گذشته نگر به کار می رود. عملیاتی که در هر حساب خاطرنشان گردیده همانهاست که در حسابداری گذشته نگر آمده اند.

۲) برخی ارتباطات تبعی میان عملیات گوناگون در نظر گرفته می شود.

این ارتباطات، ابتدا، روابط تعادل محاسباتی (تعادل میان دریافتها و مخارج حسابها، انطباق منابع بر مصارف مواد غذایی، کالاهای صنعتی مصرفی، کالاهای تجهیزاتی و خدمات) است.

این ارتباطات، در وهلهٔ دوم، روابط مبین قوانین رفتار عاملان اقتصادی است و مصارف بسیار مهم افراد را با احتساب مصرف و پس انداز طی سال مأخذ، به درآمد آنها مربوط می سازد.

۳) الگوی ریاضی که بر پایهٔ این روابط درست شده است، بلافاصله پس از گزینش داده ها، یعنی «شرایط معلوم» یا فرضیه ها می تواند حل گردد. فرضیه ها براساس سطح قیمتها و شرایط مورد علاقهٔ بخش عمومی قرار دارند. تولید، دستمزد، مبادلات خارجی، ذخایر مواد غذایی و مواد اولیه ودرآمدها، با توجه به فرضیه های معموله دربارهٔ تغییرات حجم و قیمتها، با اقدام به تعمیم ارقام حاصله در سال پایه معین شده اند. این

فرضیه‌ها تحت تأثیر کسانی قرار دارند که رویدادهای اقتصادی را پیش‌بینی می کنند و تحول احتمالی فعالیت اقتصادی را در نظر می‌گیرند.

عناصر مجهول یا متغیرهای وابسته، آنها هستند که به دشواری پیش‌بینی گردیده (مثلا ورود مواد غذایی از خارج یا میزان مالیاتهای غیرمستقیم وابسته به تولید) و یا آنها که به منزلهٔ «علائم هشدار» تلقی می‌شوند.

۴) تفسیر نتایج اولیه، تجدید نظر در فرضیه‌ها و بعضی از نتایج حاصله را ایجاب می‌کند: مثلا اگر ماندهٔ تراز پرداختهای خارجی بیشتر از موجودی ارزی باشد، می‌بایستی در برنامهٔ واردات تجدید نظر به عمل آید؛ در این صورت لازم است تأثیر محدودیتهای مورد نظر برای واردات روی سطح تولید داخلی پیش‌بینی گردد و فرضیه تازه و کمتر خوش‌بینانه دربارهٔ تولید ملی پذیرفته شود.

پس از تجدید نظر در فرضیه‌های اساسی، متغیرهای عمده‌ای که محاسبه شده‌اند مورد بررسی قرار می‌گیرند: به عنوان مثال، اگر تقاضای محصولات غذایی فقط به ازای افزایش شدید در واردات خواربار برآورده بشوند و هرگاه این واردات به سبب مشکلات تهیه و تدارك در بازارهای بین‌المللی غیرممکن به نظر آید، احتمال بسیار می‌رود که ترقی قیمتها روی دهد و گرایش تورمی نمودار شود. بررسی حساب «بازار سرمایه‌ها» که در حالت تعادل انجام می‌گیرد، معلوم می‌دارد که چگونه ساختار این بازار نسبت به سالهای پایه به صورتی نامناسب تغییر شکل یافته است و مدارهای واقعی سرمایه تا چه اندازه می‌توانند در برابر تغییرات مورد انتظار انعطاف‌پذیری نشان بدهند. ارزش و اعتبار حساب آینده‌نگر، که به این ترتیب تهیه شده، تابع دو عامل زیر است:

الف) دقت در «ماکت» معرف اقتصاد؛

ب) درستی ارزشیابی رویدادهای اقتصادی در آینده که در الگو منظور شده است و این امر از یك سو به کار پیش‌بینی کنندهٔ رویدادهای اقتصادی و از سوی دیگر به وقوع یا عدم وقوع رویدادهای غیر قابل پیش‌بینی بستگی دارد.

بنابراین، میزان کارآیی بودجه‌های ملی، تا اندازه‌ای، در گرو ثبات ساختارهاست؛ هنگامی که تغییرات عمیق ساختاری در بلندمدت یا کوتاه‌مدت پدید آید، این شیوه طی این دوره‌های زمانی مناسب به نظر نمی‌رسد.

§ ۲. استفاده از حسابهای آینده‌نگر

حسابهای آینده‌نگر، برای تعیین شمارهٔ معینی تعادل کلی و ممکن، بر پایهٔ

فرضیه‌های مختلف طی سالی که در پیش است، به کار می‌رود.

تحلیل این تعادلها تنشهای آینده را که ممکن است در اقتصاد پدید آیند، نمودار می کند و نیز تصمیمات دولت را از دید اقتصادی روشن کرده، درجهٔ سازش آنها را با مکانیسمهای اساسی اقتصادی که در گذشته مشاهده شده است، معین و نتایج اجرای این تصمیمات را طبقه‌بندی می کند.

هرگاه بیشتر تأمل کنیم، در حسابهای آینده نگر سه دید ممکن را می توانیم تشخیص بدهیم[۳۷]:

الف) *حسابهای تحلیل رویداد اقتصادی*

هرگاه روابط فنی، روابط میان رفتار تولیدکنندگان و مصرف کنندگان و تصمیمات دولت را معلوم بگیریم، این حسابها میزان توافق یا عدم توافق میان برنامه‌های اشخاص اقتصادی را معین می‌کند و بدین‌گونه تنشهای تورّمی یا انقباضی، کلی یا بخشی را به دست می‌دهد.

اما این حسابها دربارهٔ چگونگی حل مسئلهٔ تعادلها یا عدم تعادلها، در جهان واقع، اطلاعاتی در اختیار نمی‌گذارد و فقط نقش توضیح دهنده و روشنگر را دارد.

ب) *حسابهای متناوب راهنما*

دولت برای جبران یا تصحیح عدم تعادلهایی که به وقوع پیوسته است، تصمیم به دخالت می‌گیرد و امکانات گوناگون در اختیار دارد. حسابهای آینده‌نگر بازتاب اقداماتی است که می‌تواند دربارهٔ رفتارهای اجتماعی ـ اقتصادی به عمل آید و به پذیرش سیاست متوافق اقتصادی کمك می‌رساند.

پ) *حسابها با هدف برنامه‌ریزی*

این حسابها برای ارزشیابی تعادلهای مختلف و ممکن برحسب هدفهای بلندمدت به کار می‌روند. دولت به استقرار تعادل رویدادی اکتفا نمی کند، زیرا این تعادل می تواند در سطح پایین فعالیت اقتصادی یا وضع پست زندگی مردم برقرار شود. این تعادل عمل خود را با تحول احتمالی اقتصادی تطبیق نمی‌دهد و انتظار دارد تا تحول دلخواه را به راه اندازد.

اما حسابهای آینده‌نگر، اگر بتوانند سیاست اقتصادی را روشن نمایند، نمی توانند

---

۳۷. رجوع کنید به مجلهٔ:
statistiques et études financières, septembre 1954, p.832 sqq.

با برنامه یکی انگاشته شوند و فقط امکان می‌دهند تا یك سیاست متوافق تهیه گردد. انتخاب یك سیاست اقتصادی از میان سیاستهای گوناگون ممکن همیشه کار قدرت سیاسی است. در این باب، چنان که روزی مجلهٔ *ایکانامیست*[۳۸] نوشته است: «رادار، کشتیرانی و دریانوردی نیست.»

قسمت چهارم ـ خصوصیات حسابداری اجتماعی در اتحاد شوروی

شیوه های حسابداری اجتماعی در اقتصادهای غیر برنامه‌ای، صورت عادی پیدا می کند، حال آنکه در اتحاد شوروی و در «دموکراسیهای توده ای» خصوصیاتی در خور بررسی ویژه عرضه می نماید.

اختلافات میان روشهای شوروی و کشورهای غربی اساساً ناشی از نفوذ عقیدهٔ مارکسیستی و عمل برنامه‌ریزی است و اصولا در مفهوم درآمد و در نمایش مجموعهٔ فراگردهای اقتصادی که توسط روش ترازها انجام می گیرد، جای دارد.

§ ۱. مفهوم درآمد ملی و روشهای ارزیابی آن

الف) درآمد ملی، در استنباط مارکسیستی، همچون جزئی از محصول اجتماعی برحسب پول تعریف می شود که سال به سال به صورت مازاد به کار جامعه تعلق می گیرد و برای مصرف و انباشت (یا سرمایه‌گذاری) سالانه در اختیار قرار دارد.

هیلاری مینك[۳۹]، اقتصاددان لهستانی، درآمد ملی را «مجموع ارزشهای خالصی» تعریف می کند «که در یك سال معین در نتیجهٔ کار مصروفه طی این مدت ایجاد گردیده است».

در اینجا، نفوذ نظریهٔ عینی کارل مارکس را دربارهٔ ارزش بازمی یابیم. تنها کار مورد نظر همانا کار تولیدی است که «نتیجهٔ آن شکل معین مادی و محسوس می گیرد و یا ارزش اشیائی را که از پیش ایجاد شده است، افزایش می‌دهد»[۴۰] و نیز کاری که به هنگام تولید انجام می شود.

خدمات از بخش تولیدی حذف می شوند: مارکس «شاهان،...، استادان علم و ادب، پزشکان و سربازان» را غیرتولیدی می انگاشت. دکتر مینك، حسابداری، هنر، تعلیم و تربیت، خدمات پزشکی، هزینهٔ ملی، فعالیتهای مالی، علمی و اداری، خدمات مصرفی و

---

38. *The Economist* 39. Hilary Minc

40. T. Riabouchkine, *Essais de statistique économique.*

بازرگانی را، بجز وظایفی که دنبالهٔ مستقیم تولید مادی در قلمرو توزیع باشند، از بخش تولیدی بیرون می گذارد.

فعالیتهایی که در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی و دموکراسیهای توده ای به عنوان موجد و مولد محصول اجتماعی تلقی شده اند عبارتند از: صنعت، کشاورزی، وسایل حمل و نقل کالاهای بازرگانی، ساختمان و کارهای عمومی، بازرگانی (در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی ماهیت تولیدی این کارها اهمیتی فزاینده و بیش از جنبه‌های نظری آنها پیدا می کند) و پست و تلگراف به سبب وظایف تولیدی اینان (خدمات وزارتخانه‌ها و تراستها).

دیگر شاخه‌های فعالیت مانند دستگاه بانکی، ادارات، نیروهای مسلح، تندرستی عمومی، و تعلیم و تربیت به عنوان مصرف کنندگانی تلقی شده اند که بخشی از محصول اجتماعی را در اختیار می گیرند.

براساس این استنباط، تمایزهای زیر برقرار شده است:

۱) محصول ناخالص اجتماعی مجموع ارزشهای مبادله ای کلیهٔ محصولاتی است که طی یك سال ساخته شده اند. این ارزش کلیهٔ کار مصرفی طی این سال را در کشور بدین شرح نشان می‌دهد: یکی کار «گذشته»، انتقالی با وسایل تولیدی که در سال پیشین به دست آمده اند (ماشین آلات، مواد اولیه، محصولات نیمه تمام) و دیگر کار «زنده» که کارگردان در سال مورد نظر انجام داده اند؛

۲) محصول خالص اجتماعی یا درآمد ملی، «ارزش افزودهٔ» کار زنده طی یك سال می باشد و با تأمین مصرف و ازدیاد ظرفیت تولیدی مطابقت دارد. منظور همانا محصول خالص شاخه‌های فعالیتهای تولیدی است؛

۳) محصول خالص اجتماعی موجب پیدایش درآمدهای اولیه، یعنی درآمدهای مستقیماً پرداختی از سوی شاخه‌های تولیدی می شود.

این توزیع اولیه که با تولید مادی مطابقت دارد، با «توزیع ثانوی» و ایجاد کنندهٔ درآمد در بخشهای غیرتولیدی همراه می گردد: در واقع، منشاءِ درآمدهای اخیر انتقالات اجباری (مالیاتها، سهمیه‌های تأمین اجتماعی)، خریدِ خدماتی که بخشهای تولیدی فراهم آورده اند (بهرهٔ پرداختی مؤسسات اقتصادی به بانکها) وخریدِ خدماتی است که کارگران بخش تولیدی انجام داده اند. بنابراین، درآمد کارگران شاخه‌های غیرتولیدی صورت «درآمدهای اشتقاقی و فرعی» یا «درآمدهای انتقالی» را پیدا می کند.

چنان که ژان بنار[41] یادآور می شود، «اقتصاد سوسیالیستی برنامه ای مراقبت و دقت می کند تا مراتب اولویت از مرحلهٔ تولید درآمد تا توزیع و سپس کاربرد آن را نشان بدهد و همیشه عوامل مرکبه و مختلف درآمد ملی را بنا بر روابط اجتماعی تولیدی حاکم بر آن مشخص می نماید».

ب) ارزیابی درآمد ملی به روش محصول انجام می گیرد. بخش تولیدی به اقتصاد تجاری و به اقتصاد غیرتجاری تقسیم می شود:

ـ در اقتصاد تجاری، محصول ناخالص متشکل است از میزان فروش، به علاوهٔ ارزش ازدیاد ذخایر محصولات ساخته شده و در جریان ساخت طی دورهٔ موردنظر، به علاوهٔ ارزش افزایش ساختمانهای صنعتی که خود واحد تولیدی انجام می دهد. مالیات بر فروش و «سود برنامه ای» نیز در ارزیابی وارد است: میزان مالیات در واقع همانند سود بنگاه است. محصول خالص پس از کسر مخارج مادی جاری و هزینه‌های حفاظت تجهیزات، از محصول ناخالص به دست می آید.

ـ دراقتصاد غیرتجاری (مثلا خود مصرفی دهقانها)، ارزیابی محصولات بر وجه قیاس با قیمت اشیائی صورت می گیرد که به فروش رفته اند. مقام «اقتصاد غیر تجاری» در دموکراسیهای توده ای دارای اهمیت بسیار است و در آن کشاورزی و اقتصاد دهقانی پیشرفت کرده است.

محصول ناخالص اجتماعی از جمع محصولات ناخالص و محصول خالص اجتماعی یا درآمد ملی از جمع محصولات خالص به دست می آید.

محصول خالص اجتماعی می تواند به قیمت جاری و به قیمت ثابت محاسبه شود. قیمت سالهای ۱۹۲۶-۱۹۲۷ برای ارزیابی تولید صنایع سنگین و کشاورزی و قیمتهای سال ۱۹۳۲ در مورد محصولات تعاونی صنعتی به کار می رود. مدتی مدید، سال ۱۹۲۶-۱۹۲۷ سال پایهٔ اولیه بوده است. در سال ۱۹۴۹، قیمتهای ثابت ترك گردید، لیکن در سال ۱۹۵۲ تصمیم بر این شد که برنامه‌ریزی تولید ناخالص تا سال ۱۹۵۵ به قیمت عمده فروشی واحدهای تولیدی در اول ژانویهٔ ۱۹۵۲ انجام بگیرد. در سال ۱۹۵۵ و سپس در سال ۱۹۶۷ در قیمتهای عمده فروشی تجدید نظر به عمل آمده است.

هدف ارزیابی به قیمت ثابت آن بوده است که بررسی تحول تولید امکان‌پذیر شود و حجم واقعی محصول کار معین گردد. اما در این باب، اقتصاددانان شوروی خود دچار

---

41. Jean Bénard, *Problèmes de planification*, n°1, p.37.

تردیدهایی شده اند (مثلا ریابوچکین). نکات عمده به شرح زیر است:

— ارزیابی به همبستگیهای میان قیمت محصولات مختلف طی دوره های متوالی وابسته است: اگر پایه تغییر بپذیرد، خصلت تحول می تواند دگرگون بشود؛

— ارزیابی به همبستگیهای میان قیمت محصولات مختلف طی دوره های متوالی وابسته است: اگر پایه تغییر بپذیرد، خصلت تحول می تواند دگرگون بشود؛

— قیمت ثابت برای بررسی ساختار تولید و توزیع آن برحسب شاخه‌ها و تولید انواع گوناگون محصولات برای مصرف و سرمایه‌گذاری کمتر مناسب است؛

— هر قدر فاصلهٔ زمانی تا سال پایه و مأخذ بیشتر شود، کاربرد قیمتهای ثابت نتایجی با دقت کمتر می‌دهد. اصل ارزیابی یکنواخت بر اثر پیدایش انواع جدید محصولات به دشواری برمی‌خورد.

و اما دربارهٔ ارزیابی به قیمتهای جاری، مالیات بر میزان فروش مسئلهٔ مشکلی را مطرح کرده است. رقم فروش بخشی جدایی‌ناپذیر از قیمت محصول را تشکیل می‌دهد، ولی دولت اهمیت این جزء را متناسب با قیمت تمام شده معین نکرده است و در واقع غالباً روشی برای تطبیق عرضه بر تقاضا را تشکیل می‌دهد. هر قدر مالیات بر میزان فروش بالاتر باشد، تولید خالص برحسب قیمت جاری بیشتر است. بنابراین، طبقه‌بندی تولید به قیمت جاری برحسب شاخه‌ها مقام شاخه را در تولید ملی به درستی عرضه نمی‌دارد.

§ ۲. روش ترازها

این روش برای تأمین هماهنگی میان اجزای گوناگون برنامهٔ دولت و در تعیین نسبتهای عقلایی در جهت تحقق‌پذیری یک آهنگ بالای رشد و یک توسعهٔ متعادل به کار می‌رود.

مارگولین[42] یکی از متخصصان شوروی در این مورد چنین می نویسد: این ترازها ارتباط میان موارد زیر را تحقیق می کند:

— آهنگ بسط شاخه‌های مختلف اقتصاد، چنان که برنامه پیش‌بینی کرده است؛

— تولید و استفاده از محصول ملی و اجزای مختلف آن، یعنی وسایل تولید و کالاهای مصرفی؛

— تولید و مصرف محصولات گوناگون؛

42. N.S. Margoline, *Stat. et études financières,* Supp. *Finances comparées,* 1953, n^os^ 17-18, p.15.

ــ منابع و نیازمندیهای نیروی کار؛
ــ دریافتها و هزینه‌های دولت؛
ــ حجم تقاضای کالاهای بازرگانی و اهمیت سهمیه‌های کالاهای بازرگانی مختص فروش به مردم.

این ترازها عبارتند از تراز اجرایی که اطلاعاتی دربارهٔ فراگردهای اقتصادی گذشته به دست می‌دهد و نتیجه گیریهایی به عمل می‌آورد که در برنامه مورد توجه قرار می‌گیرند و ترازهای پیش‌بینی که اقلام آنها براساس داده‌های آماری جاری محاسبه شده‌اند.

سه گروه تراز، براساس محتوی هر یك، می‌توان تشخیص داد:

الف) *ترازهای نیروی کار*

این ترازها منابع نیروی کار هر اقتصاد ملی و نیز شاخه‌های عمدهٔ فعالیت و مناطق عمدهٔ کشور را به دست می‌دهند.

این ترازها برای تعیین شمارهٔ اضافی افرادی به کار می‌روند که باید از میان شاگردان فارغ‌التحصیل مؤسسات یا از طریق توزیع مجدد نیروی کار میان شاخه‌های مختلف اقتصاد استخدام شوند.

ب) *ترازهای مواد*

این ترازها برای شمارهٔ زیادی از محصولات (وسایل تولید، انرژی، اشیای مصرفی جاری) تهیه شده‌اند. دوایر برنامه‌ریزی با مقایسهٔ احتیاجات هر یك از مواد با منابع موجود، طرز توزیع کلیهٔ محصولات عمده را مشخص می‌نمایند. این ترازها حجم هر یك از محصولات ساخته شده و استفاده از آنها را در هدفهای تولیدی، مصرف شخصی یا افزایش اندوخته‌ها معین می‌کنند.

این ترازها هم برحسب مقیاس کمّی (تُن، قطعه و کارگاه) و هم برحسب واحدهای پولی تهیه شده‌اند.

روش ترازهای مواد بسیار نزدیك است به روش جداول روابط میان صنایع که در کشورهای غربی مورد استفاده است، تنها با این تفاوت که ترازها برحسب محصول آماده گردیده‌اند، بدون آنکه برای مجموعهٔ اقتصاد ماتریس کاملی را فراهم سازند.

پ) *ترازها برحسب ارزش*

این ترازها عبارتند از:

۱) *تراز تولید و توزیع محصول ناخالص اجتماعی* که بر حجم کلی تولید اقتصاد ملی منقسم به شاخه‌های عمده (صنعت، ساختمان، کشاورزی)، توزیع آن به وسایل

تولید و کالاهای مصرفی و کاربرد آن برای مقاصد مصرف و انباشت و بر اهمیت شکلهای مالکیت (بنگاههای دولتی، کلخوزها، تعاونیها، اقتصادهای کمکی انفرادی، بهره برداریهای کوچك خصوصی) در تولید، مصرف و انباشت محصول اجتماعی دلالت دارد.

۲) تراز تولید وتوزیع درآمد ملی. این تراز برای صور مختلف اجتماعی ـ اقتصادی و شاخه‌های اقتصاد ملی (بخش اجتماعی شده، بهره برداریهای کلخوزی، بهره برداریهای خصوصی دهقانها و پیشه‌وران) دلالت دارد بر:

الف) درآمد ملی که از سال قبل منتقل شده است (درآمد ملی که در آغاز سال دریافت نشده است، وجوه صندوقهای پس انداز، منابع سازمانهایی که استقلال محاسباتی دارند، منابع بودجهٔ دولت و بودجهٔ محلی)؛

ب) درآمد ملی مربوط به سال جاری؛

پ) توزیع و توزیع مجدد درآمد ملی (دستمزد کارکنان تولیدی، مالیاتها، انباشت، دستمزد کارکنان غیر تولیدی و جز اینها)؛

ت) مصرف درآمد ملی (مصرف مردم و مصرف مؤسسات)؛

ث) انباشت؛

ج) درآمد ملی انتقالی به سال بعد.

۳) *تراز درآمدها و هزینه‌های پولی مردم* به منظور تعیین اهمیت و ماهیت دریافتهای فعالیتهای اقتصادی و نیز درآمدهای اهالی، توزیع مجدد آنها از طریق بودجه و اعتبار و استفادهٔ قطعی آنهاست و برای مقابلهٔ مجموعهٔ درآمدهای پولی توزیع شده و برای انواع مختلف هزینه‌های مردم به کار می‌رود.

درآمدها و هزینه‌های پولی به دو گروه تقسیم می‌شوند: یکی بنگاهها و دستگاههای خدماتی که اجتماعی شده‌اند و دیگر بخش کشاورزی کلخوزی و بخش خدمات.

تراز، بررسی ساختار تقاضای مصرفی برحسب محصولات و ناحیه را امکان‌پذیر می‌گرداند.

به عقیدهٔ مارگولین، «این تراز بدین جهت اهمیت دارد که به حل مسائل عمدهٔ برنامهٔ اقتصادی در زمینهٔ افزایش رفاه مادی مردم شوروی، توسط ازدیاد تولید کالاهای مصرفی و کاهش پیوسته و منظم قیمتهای خرده فروشی کمك می‌کند. تراز درآمدها و هزینه‌های پولی مردم بازهم به عنوان وسیلهٔ تعیین نسبتهای عادی میان ازدیاد درآمدهای پولی اهالی و افزایش حجم تولید کالاهای مختص فروش به مردم و نیز خدمات مشمول پاداش مردم به کار می‌رود. تراز، مقدار و منشاءِ درآمدهای پولی مردم و نیز

ساختار هزینه‌های پولی را منعکس می کند و ضمناً آمارهای لازم و ضروری برای برنامه‌ریزی گردش پولی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی را در بردارد.»[۴۳]

۴) *تراز وجوه ثابت و در گردش*، تغییر ذخایر را توضیح می‌دهد و این تغییرات را به عناصر تشکیل دهندهٔ آن در شاخه‌های مختلف اقتصاد ملی تجزیه می کند.

این تراز خود شامل سه تراز ویژه بدین قرار است:

ـ تراز وجوه ثابت تولیدی؛

ـ تراز وجوه در گردش (مواد اولیه؛ محصولات در جریان ساخت و محصولات ساخته شده)؛

ـ تراز وجوه ثابت غیرتولیدی (خانه‌های مسکونی، ابنیهٔ اداری و غیره)؛

۵) *تراز مالی اقتصاد ملی* (یا برنامهٔ مالی کلی) دریافتها و هزینه‌های بنگاهها و سایر سازمانهای اقتصادی، بودجهٔ دولت (بودجهٔ اتحاد شوروی، جمهوریهای خود مختار و جمهوریهای متحده) و نیز تراز درآمدها و هزینه‌های پولی مردم، منابع و سرمایه‌گذاری بانکها را در بر می گیرد.

مجموعهٔ این ترازهای اقتصادی که در «روش ترازها» با هم پیوند یافته‌اند، تراز اقتصادی اتحاد شوروی را تشکیل می‌دهد.

این مجموعه متشکل از شماری تراز به صورت ارزش است که به طور کلی با حسابداری اجتماعی ـ اقتصادی غربی مطابقت دارد.

کتابشناسی

1) Ouvrages généraux

J. Bénard, *Comptabilité nationale et modèles de politique économique* (Presses Universitaires de France, coll. « Thémis », 1972).

J. R. Hicks, *The Social Framework* (Oxford, 1950).

E. Malinvaud, *Initiation à la comptabilité nationale* (Paris, Presses Universitaires de France).

J. Marczewski, *Comptabilité nationale* (Paris, Dalloz).

F. Perroux, *Le revenu national* (Paris, Presses Universitaires de France, 1947).

— *Les comptes de la Nation* (Paris, Presses Universitaires de France, 1949).

A. Pichot, *Comptabilité nationale et planification* (Paris, Ed. Cujas, 1968).

43. *op. cit.* p.18.

Deux excellents recueils d'articles ont été publiés par *L'Actualité économique et financière à l'étranger* (Paris, ministère des Finances).

1) *Le revenu national* (juin 1946), avec article introductif de F. PERROUX ;
2) *Le capital national* (juin 1947), avec article introductif de F. PERROUX.

Deux collections sont consacrées aux problèmes de comptabilité nationale :

Conference on Research in National Income and Wealth, *Studies in Income and Wealth* (Princeton University Press) : ouvrages publiés depuis 1936.

International Association for Income and Wealth, *Income and Wealth*, volumes publiés depuis 1951 (Cambridge, Bowes and Bowes).

On consultera également :

Measuring the Nation's Wealth (National Bureau of Economic Research, U.S. Government Printing Office, 1964).

2) Ouvrages spéciaux

a) SUR LE SYSTÈME DE LÉONTIEF

W CHABERT, Le système d'Input-Output de W. Léontief et l'analyse éco-
A. nomique quantitative (*Economie appliquée*, 1950).
LÉONTIEF, Une nouvelle analyse des faits économiques : La méthode de
V. l'entrée-sortie, dans *Banque*, avril 1952.

W. LÉONTIEF, *Input-output Economics* (Oxford University Press, 1966).

LÉONTIEF (Editor), *Studies in the Structure of American Economy* (New York, 1953).

Input-output Analysis : An appraisal (*Studies in Income and Wealth*, vol. XVIII, 1955).

R. DORFMAN, The Nature and Signifiance of Input-Output (*The Review of Economics and Statistics*, mai 1954).

H. B. CHENERY et P. G. CLARK, *Interindustry Economics* (Wiley, 1959).

b) SUR LA COMPTABILITÉ DES FLUX DE MONNAIE ET DE CRÉDIT

M. A. COPELAND, *A study of Money flows in the United States* (N.B.E.R., 1952).

Board of Governors of the Federal Reserve System : *Flow of Funds in the* U.S.A., *1939-1953*, Washington, 1955.

e) Aux efforts de décomposition des quantités globales signalés au texte, il faut ajouter ceux qui visent à présenter des *études régionales* (modèles de comptabilité financière ou tableaux régionaux entrée-sortie).

On lira avec profit de ce point de vue, le rapport de M. J.-M. JEANNENEY sur *L'économie alpine* (Congrès de l'Economie alpine, 1954) et Cours d'Economie sociale comparée, 1955-1956 (Paris, Les Cours de Droit).

Voir également :

W. ISARD, Regional Commodity Balances and Interregional Commodity Flows (*The American Economic Review*, mai 1953).

W. ISARD, Interregional and Regional Input-Output Analysis : A Model

of a Space-Economy (*The Review of Economics and Statistics*, novembre 1951).

P. Bauchet, *Les tableaux économiques*. Analyse de la région Lorraine (Paris, Médicis, 1955).

c) Sur la comptabilité sociale en U.R.S.S.

J. Marczewski, Le rôle des comptes nationaux dans les économies planifiées de type soviétique, *Income and Wealth*, séries IV, 1955.

J. Bénard, Revenu national, produit brut et comptabilité sociale en économie socialiste planifiée (*Problèmes de planification*, 1951, nº 1).

Statistiques et études financières, supplément *Finances comparées*, 1953, nºs 17-18.

Yves Calvez, *Le revenu national soviétique* (thèse Institut d'Etudes politiques de Paris, 1952).

A. Bergson, *Soviet National Income and Product in 1937* (1953).

A. Bergson et H. Heymann, *Soviet National Income and Product, 1940-1948* (New York, 1954).

O. Hoeffding, *Soviet National Income and Product in 1928* (New York, 1954).

فصل دوم

حسابداری ملی فرانسه

هر چند فرانسه از قرن هجدهم مبتکر کارهایی دربارهٔ حسابداری ملی بوده، اما داده هایی که در این زمینه در اختیار داشته، تا مدتها، نامکفی بوده است.

بررسیهایی که به عنوان پایهٔ کوششهای بعدی مورد استفاده قرار گرفته مدیون کلمان کلسون است و مهم‌ترین ارزیابی از درآمد ملی فرانسه، که در سال ۱۹۳۸ تهیه گردیده است به دوژه‌دوبرنون‌ویل[1] تعلق دارد.

این مساعی از سال ۱۹۴۵ به سرعت گسترش یافته است.

در سال ۱۹۴۷، *ارزیابی درآمد ملی فرانسه مربوط به سال ۱۹۳۸* و *پیش‌بینیهایی برای سالهای ۱۹۴۷ و ۱۹۵۰*[2] در پاریس منتشر گردید. این سند شامل یك «الگوی حسابداری ملی» بر اساس ارقام سال ۱۹۳۵ وسیلهٔ آقای ونسان تهیه شده و در این باب نقش پیشاهنگ را داشته است.

انستیتوی اقتصاد کاربردی[3]، تحت مدیریت آقای فرانسوا پرو، روش کشورهای انگلوساکسون را در فرانسه، نخست مورد انتقاد قرار داده و تکمیل نموده و سپس رواج داده است.

کمیساریای کل برنامه[4] زمینهٔ پژوهشها را آماده می‌سازد. در سال ۱۹۵۰، کمیته‌ای از کارشناسان ایجاد می‌گردد که در سال ۱۹۵۲ جای خود را به کمیسیون حسابها و بودجه‌های اقتصادی ملت[5] می‌دهد. نقش «دایرهٔ بررسیهای اقتصادی و مالی وزارت دارایی»[6] در تشویق کلودگروزن[7] مؤثر و قاطع بوده است.

---

1. Dugé de Bernonville
2. *l'estimation du revenu national français en 1938 et les prévisions pour les anneés 1947 et 1950.* 3. L'Institut de Science Economique Appliquée
4. Le Commissariat général du Plan
5. La Commission des Comptes et des Budgets Economiques de la Nation
6. Le Service des Etudes Economiques et financiéres du ministère des Finances 7. Claude Gruson

در حال حاضر، انستیتوی ملی آمار و بررسیهای اقتصادی[8]، حسابهای ملی را برای گذشته فراهم می‌آورد و با دستگاه مدیریت پیش‌بینی وزارت اقتصاد و دارایی در تهیهٔ حسابهای پیش‌بینی یا بودجه‌های اقتصادی ملت، که شامل اعضای اداری، نمایندگان شورای اقتصادی و اجتماعی و شخصیتهای ذیصلاحیت اقتصادی است، دوبار در سال، یکی در ماه مه و دیگری در اکتبر، پیش‌بینیهایی را که دریافت داشته است مورد بحث قرار می‌دهد.

روشهایی که برای تنظیم و تدوین حسابداری ملی فرانسه به کار رفته‌اند، در طول زمان تحول یافته‌اند و پیوسته هدف اصلاحات نظری و آماری بوده‌اند. حسابداری ملی تا سال ۱۹۵۵ در محدودهٔ متداول و با الهام از انگلوساکسون استنباط و عرضه شده است. از سال ۱۹۵۶، کارشناسان فرانسوی محدودهٔ نوی را پذیرفته‌اند که برای تفسیر مکانیسمهای اقتصادی بهتر به کار می‌آید و رفتارهای اقتصادی گروههای عمده و اصلی اجتماعی را در نظر می‌گیرد.

سندی که روشهای کنونی تهیه و تنظیم حسابداری ملی را در فرانسه ارائه می‌دهد از این قرار است: *روشهای حسابداری ملی*[9]، *محدوده‌ها و تعاریف پایهٔ سال* ۱۹۵۹[10].

ارقام حسابداری ملی بارها مورد تجدید نظر قرار گرفته‌اند و در حال حاضر، حسابهای ملی، پایهٔ سال ۱۹۶۲ را مورد استفاده قرار می‌دهد.

از سال ۱۹۷۶، به دنبال کارهایی که در قلمرو ملتها و کشورهای اروپایی انجام گرفته است، یك روش جدید حسابداری ملی تحت عنوان *روش گستردهٔ حسابداری ملی*[11] مورد استفاده قرار می‌گیرد.

ما به ترتیب، موارد زیر را یکی پس از دیگری بررسی و آزمون می‌کنیم:

- روش حسابها و جدول جامع اقتصادی که کلیهٔ اطلاعات مربوط به انواع مهم عاملان و عملیات اقتصادی را شرح می‌دهند و ترکیب می‌نمایند؛
- جدول مبادلات میان صنایع که به اندازه‌گیری و تحلیل تولید اختصاص یافته است و در مقایسه با همین نوع جداول موجود در دیگر کشورها جنبه‌های خاصی را عرضه می‌دارد؛
- کمیتها و اقلام کلی و اصلی بر اساس حسابها؛

8. Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (I.N.S.E.E.)
9. *Méthodes de la comptabilité nationale* (Paris, Imprimerie Nationale, 1966).
10. *Cadres et définitions de la base 1959* (Paris, Imprimerie Nationale, 1966).
11. *Le Système élargi de* Comptabilité Nationale (S.E.C.N.)

ــ استفاده از حسابداری ملی برای هدفهای پیش بینی، به وسیلهٔ بودجه های اقتصادی.
در پایان خصوصیات مهم روش جدید و گستردهٔ حسابداری ملی را نشان می دهیم.

قسمت اول ـ روش حسابها و جدول جامع اقتصادی

حسابداری ملی فرانسه، حسابهای عاملان و حسابهای عملیات را از یکدیگر جدا و مشخص می کند.

§ ۱. حسابهای عاملان

افراد و مؤسساتی که در فعالیت اقتصادی ملت مشارکت می نمایند، موافق کارکردهای عمده ای که انجام می دهند در چهار *طبقهٔ اصلی* گروه بندی شده اند.

تولید و مصرف به ترتیب از گروه بندی مؤسسه و خانوار الهام می گیرند.

دستگاههای اداری، سازمانهای عمومی یا خصوصی غیر انتفاعی خدماتی بیرون از دایرهٔ مبادله برای اجتماع یا افراد انجام می دهند.

سرانجام، عاملانی که کارکرد اساسی آنها تمرکز سرمایه‌های موجود و تأمین وسایل مالی اقتصاد است در طبقهٔ مؤسسات مالی جای می گیرند.

حسابداری ملی فرانسه *مبنای ارضی* دارد، یعنی فعالیت عاملان مقیم در سرزمین اصلی ملی و یا *عاملان داخلی* را تشریح می نماید.

حسابداری ملی فرانسه، چون نمی تواند سهم فعالیت اقتصادی عاملان داخلی و خارجی را نادیده انگارد، شامل یك حساب خارجه می شود که عملیات جاری میان این عاملان را گروه بندی می کند.

از سوی دیگر، همهٔ عاملان داخلی دارای ملیت فرانسوی نیستند و بخشی از عاملان ملی و فرانسوی فعالیت خود را در خارجه معمول می دارند. همچنین حسابداری ملی فرانسه تمام عاملان ملی یا غیرملی را که به صورت متمادی با اقتصاد فرانسه پیوند داشته باشند، به منزلهٔ افراد مقیم در نظر می‌گیرد. حسابداری ملی، حسابهای دستگاههای اداری و خانوارهای غیرمقیم را که تمام یا جزئی از فعالیت خود را در سرزمین اصلی انجام بدهند و نیز حسابهایی که عملیات عاملان مقیم در خارج از سرزمین اصلی فرانسه را منظور می‌دارند، به عنوان مکمل عرضه می نماید.

حسابداری ملی فرانسه، *فعالیتهای عاملان* را به کمك حسابهای مخصوص زیر شرح می دهد:

ــ حساب تولید، که ارتباط میان تولید کالاها و خدمات و مصرف واسطه ای، یعنی

مصرف کالاها و خدمات لازم برای تولید را توضیح می‌دهد؛ ماندهٔ این حساب، ارزش افزودهٔ ناخالص است که در ستون مصارف به چشم می‌خورد؛
ــ حساب بهره برداری، که عملیات جاری تولید و عملیات توزیع ارزش افزودهٔ ناخالص را بیان می نماید. ماندهٔ این حساب، نتیجه ناخالص بهره برداری می باشد؛
ــ حساب تخصیص، که استفادهٔ عامل را از منابع جاری و به ویژه از نتیجهٔ ناخالص بهره برداری نشان می‌دهد؛ ماندهٔ این حساب، پس‌انداز ناخالص است؛
ــ حساب سرمایه، که استفاده از پس‌انداز ناخالص را در تأمین مالی تشکیل سرمایه تشریح می کند؛ و ماندهٔ آن یا احتیاج به تأمین مالی است که وقتی که پس‌انداز نامکفی باشد به ستون منابع برده می‌شود و یا یك ظرفیت مالی است که موقعی که پس‌انداز نسبت به تأمین مالی سرمایه مازاد دارد، به ستون مصارف نقل می شود؛
ــ حساب مالی، آن دسته از عملیات مالی را توضیح می‌دهد که عاملان از این طریق نیازمندی خود را نسبت به تأمین مالی برآورده می سازند و یا ظرفیت تأمین مالی را مورد استفاده قرار می‌دهند؛ ماندهٔ حساب مالی، ماندهٔ مطالبات و دیون بوده و اصولا مساوی با نیازمندی به تأمین مالی یا برابر با ظرفیت تأمین مالی و با علامت مخالف است.

در پنج حسابی که به شرح بالا به شمارش آمد، فقط فعالیت عاملان «تولیدی» یعنی بنگاههای غیرمالی و خانوارها تشریح شده است. حساب تولید و حساب بهره برداری، هیچ یك، در مورد عاملان غیرتولیدی وجود ندارند.

در حسابداری ملی فرانسه، تولید همانا ایجاد کالاها و خدماتی است که واقعاً در بازار مبادله می شوند، یا می توانند مبادله بشوند. تولید بدین مفهوم محدودتر از استنباط روش متداول سازمان ملل متحد است که مثلا خدمات دستگاههای اداری را در تولید وارد می کند.

اکنون به بررسی مشروح حسابهای گروههای مهم عاملان می‌پردازیم.

الف) *بنگاههای غیرمالی*

اینها کلیهٔ سازمانهایی است که در خاك اصلی کشور به فعالیت در تولید کالاها و خدمات به قصد فروش می‌پردازند.

بنگاههای غیرمالی، در وهلهٔ نخست، *بنابر فعالیت اصلی*، یعنی برحسب بخش گروه بندی شده اند. امکان دارد که بنگاههای اقتصادی در یك بخش تولیدات فرعی مختلفی داشته باشند، اما تولید اصلی آنها یکسان و یکی است. طبقه‌بندی برحسب

بخش که وحدت حقوقی، اقتصادی و مالی بنگاه را رعایت می کند، امکان می‌دهد تا عملیات توزیع و عملیات مالی و بنگاهها مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد. بنگاههای غیرمالی، در محدودهٔ فهرست فعالیتهای اقتصادی انستیتوی ملی آمار و بررسیهای اقتصادی که از اول ژانویه ۱۹۶۰ معتبر می باشد، در یازده، بیست‌ونه‌وهفتاد و یك بخش گروه بندی شده اند.

بنگاههای غیرمالی بنابر جنبهٔ حقوقی نیز تقسیم گردیده‌اند؛ به این ترتیب، مؤسسات غیرمالی به شرح زیر مشخص می شوند:

- بنگاههای اقتصادی عمومی: تحت این عنوان سازمانهای مسئول تنظیم جریان محصولات کشاورزی (دفتر ملی درون حرفه ای غلات[12]؛ صندوق راهنمایی و تنظیم بازارهای کشاورزی[13] ...) گرد می آیند؛ خدمات عمومی صنعتی و بازرگانی (دایرهٔ بهره برداری صنعتی دخانیات و کبریت[14]، معادن خالصهٔ پتاس آلزاس[15]، مرکز رادیو و تلویزیون فرانسه[16] و غیره)؛ بنگاههای اقتصادی ملی شده و شرکتهای مختلط اقتصادی؛
- بنگاههای اقتصادی خصوصی که به نوبهٔ خود به شرکتهای خصوصی یا بنگاههای انفرادی تقسیم شده اند.کارآفرینهای فردی همراه با بنگاههای غیرمالی برحسب فعالیت تولیدی و با خانوارها به جهت ماندهٔ عملیات آنها بررسی شده اند.

فعالیت بنگاههای غیر مالی در پنج حساب فرعی تحلیل شده است. این حسابها مجموعهٔ عملیات متجانس را به شرح زیر توضیح می‌دهد:

α) *یك حساب تولید*، که رابطهٔ میان تولید کالاها و خدمات و مصرف کالاها و خدمات ضروری برای این تولید، یا مصرف واسطه ای را بیان می کند و ساختار آن به صورت زیر است:

مصارف	منابع
مصرف واسطه ای	تولید کالاها یا خدمات
ارزش افزودهٔ ناخالص	

ماندهٔ حساب همانا ارزش افزودهٔ ناخالص می باشد.

12. Office National Interprofessionnel des Céréales (O.N.I.C)
13. Fonds d'Orientation et de Régularisation des Marchés Agricoles (F.O.R.M.A)
14. Service d'Exploitation Industrielle des Tabacs et Allumettes (S.E.I.T.A)
15. Mines domaniales de Potasse d'Alsace
16. Office de Radio diffusion-Télévision française (O.R.T.F.)

ارزش افزوده برحسب بخش در حساب بنگاههای اقتصادی محاسبه شده است. مجموع ارزش افزوده برحسب کلیهٔ بخشها و حقوق و عوارض بر واردات مساوی است با تولید ناخالص داخلی بنگاههای اقتصادی.

در حسابداری ملی فرانسه، برای دو گروه عاملی که منحصراً تولیدی تلقی گردیده اند، یعنی بنگاههای غیرمالی و خانوارها، فقط یك حساب تولید تهیه شده است. این حساب برحسب *شاخه* تنظیم گردیده است. شاخه، بنا به تعریف، یك محصول و فقط یك محصول تولید می کند (یادآور می شویم که فعالیت یك بنگاه، اگر محصولات گوناگون فراهم آورد، می تواند به چندین شاخه تجزیه گردد). بنابراین، حساب تولید، مجموعهٔ تولیدکنندگان را بر طبق محصولاتی که تولید می نمایند، در بر می گیرد.

ß) *یك حساب بهره برداری:* این حساب که برای بنگاههای اقتصادی غیرمالی اهمیت اساسی دارد، عملیات بنگاه را در ارتباط با فعالیت جاری تولید تشریح می نماید.

ساختار این حساب به قرار زیر است:

مصارف	منابع
دستمزدهای ناخالص	تولید ناخالص داخلی
پرداختهای اجتماعی	کمك مالی به بهره برداری
وجوه بهره	عملیات گوناگون توزیع
اجاره بهای کشاورزی و سهم گاوبندی	
عوارض و مالیاتهای غیرمستقیم	
بیمهٔ آتش سوزی، حوادث و خطرات متفرقه	
نتیجهٔ ناخالص بهره برداری	

حساب بهره برداری، در قسمت منابع، تولید ناخالص داخلی، یعنی ارزش افزودهٔ ناخالص، به علاوهٔ حقوق و عوارض بر واردات و احتمالا کمکهای مالی به بهره برداری یا کمکهای مرتبط با تولید را نشان می‌دهد.

حساب بهره برداری، در قسمت مصارف، هزینه‌های تولید، به ویژه دستمزدها و مزایای اجتماعی، مالیاتهای غیرمستقیم و غیره را نشان می‌دهد.

ماندهٔ حساب بهره برداری، نتیجهٔ ناخالص بهره برداری (پیش از کسر استهلاك) است.

۲) *حساب تخصیص*، که استفادهٔ بنگاههای اقتصادی و غیرمالی را از منابع جاری

خود شرح می‌دهد.

ساختار این حساب به صورت زیر است:

مصارف	منابع
سود تقسیم شدهٔ سهام	نتیجهٔ ناخالص بهره برداری
مالیات بر منافع شرکتها	وجوه بهره، سود توزیع شده و اجاره بهای کشاورزی
سایر مالیاتهای مستقیم	کمکهای تجهیزاتی
درآمد ناخالص کار آفرینان فردی	
پس‌انداز ناخالص	

این حساب، در قسمت منابع، نتیجهٔ ناخالص بهره برداری و دریافتهایی را ثبت می کند که به بهره برداری ارتباط ندارد.

این حساب، در قسمت مصارف، تخصیصهای گوناگون و معین این منابع، مانند پرداختهای مالیاتی و سودهای توزیع شدهٔ سهام را به تفکیك نشان می‌دهد.

ماندهٔ حساب همانا پس‌انداز ناخالص بنگاههای اقتصادی غیر مالی شامل استهلاك سرمایهٔ ثابت می باشد.

δ) *حساب سرمایه*، تغییرات دارایی بنگاههای اقتصادی غیرمالی را شرح می‌دهد.

ساختار این حساب به شکل زیر است:

مصارف	منابع
تشکیل سرمایهٔ ثابت ناخالص	پس‌انداز ناخالص
تغییرات ذخایر	تأمین مالی برای تشکیل سرمایه توسط کارآفرینان فردی
سایر عملیات دربارهٔ کالاها و خدمات	*میزان نیازمندی به منابع مالی*

این حساب، در قسمت منابع، پس‌انداز ناخالص حاصل از حساب تخصیص را در بردارد و تأمین منابع مالی تشکیل سرمایه توسط کارآفرینان اقتصادی را بدان می افزاید.

حساب، در قسمت مصارف، تشکیل سرمایهٔ ثابت ناخالص و تغییرات ذخایر را نشان می‌دهد.

ماندهٔ حساب، میزان نیازمندی به تأمین مالی است که در قسمت منابع دیده می شود و مساوی با میزان منابعی است که بنگاههای اقتصادی غیرمالی می توانند از سایر عاملان

به دست آورند.

٤) *حساب مالی*، که عملیات مالی بنگاهها، یعنی تغییرات در وضعیتهای بدهکاری یا بستانکاری در برابر دیگر عاملان را نشان می‌دهد.

ساختار این حساب به قرار زیر است:

تغییرات در عناصر دارایی	تغییرات در عناصر بدهی
سرمایه‌گذاری به طور اعم و وامها	انتشار برگهای بهادار و استقراض
ــ پول	ــ تعهدات
ــ اوراق بهادار کوتاه مدت	ــ سهام
ــ تعهدات	ــ اعتبارات کوتاه مدت
ــ سهام	ــ اعتبارات میان مدت
ــ اعتبار کوتاه مدت	ــ وامهای بلندمدت
ــ وامهای بلندمدت	
کسر می‌شود:	کسر می‌شود:
دریافتها:	پرداختها:
ــ تعهدات	ــ تعهدات
ــ وامهای بلندمدت	ــ وامهای بلندمدت
خالص تغییرات در دارایی	خالص تغییرات در بدهی
ماندهٔ مطالبات و دیون	ماندهٔ مطالبات و دیون
میزان نیازمندی به تأمین مالی	ظرفیت تأمین مالی
عناصر تطبیق	عناصر تطبیق

این حساب، در قسمت منابع، تغییرات عناصر بدهی را نشان می‌دهد. در واقع، عملیات مالی، مانند انتشار برگهای بهادار و استقراض، منابعی را برای عاملان فراهم می‌آورد، اما بر بدهی اینان نیز می‌افزاید، زیرا بدهکارشان می‌کند. اگر وجوه واریز بدهی را کسر بگذاریم، خالص تغییرات بدهی را به دست می‌آوریم.

این حساب، در قسمت مصارف، تغییرات عناصر دارایی را نمایش می‌دهد. در واقع، سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و وامها که برای عاملان مصارف منابع را تشکیل می‌دهند، این عاملان را بستانکار می‌سازد. هرگاه مطالبات دریافتی را کسر بگذاریم،

خالص تغییرات دارایی را به دست می‌آوریم.

حساب مالی، ماندهٔ مطالبات و دیون را نشان می‌دهد. این مانده باید با علامت مخالف برابر با ماندهٔ حساب سرمایه باشد.

به عنوان مثال، خالص تغییرات بدهی (انتشار برگهای بهادار و استقراض منهای واریز بدهی)، هنگامی که عاملان اقتصادی نیاز به تأمین مالی دارند، بیشتر از خالص تغییرات دارایی (سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و وامها منهای وجوه دریافتی) خواهد بود. ماندهٔ مطالبات و دیون باید برابر با ماندهٔ حساب سرمایه، یعنی میزان نیازمندی به منابع مالی باشد. اگر چنین شود، انطباق، اشتباه ناشی از کمبود اطلاعات را تصحیح می‌کند.

ب) *خانوارها*

اینها مجموعهٔ اشخاص حاضر در سرزمین اصلی هستند که عملیات اقتصادی وابسته به زندگی خانگی را انجام می‌دهند و اصولا در جهت مصرف فعالیت دارند.

خانوارها، در قلمرو کشور به خانوار مقیم و خانوار غیرمقیم تقسیم می‌شوند.

خانوارهای مقیم از این قرارند:

ـ خانوارهای معمولی، یعنی مجموعهٔ افرادی که معمولا به طور مشترك در یك مسکن زندگی می‌کنند. شخصی که تنها زندگی می‌کند، به منزلهٔ تشکیل دهنده یك خانوار منظور می‌شود. خانوارهای معمولی، بر اساس طبقهٔ اجتماعی‌ـشغلی رئیس خانوار گروه‌بندی شده‌اند، مانند خانوار کشاورزان؛ خانوار کشاورزان مزدبگیر؛ مشاغل مستقل؛ کارکنان عالیرتبه؛ کارکنان متوسط؛ مستخدمان؛ کارگران؛ اشخاص غیرفعال؛

ـ افراد نهادها، که عموماً به صورت جمعی زندگی می‌کنند (اعضای جوامع مذهبی؛ دانشجویانی که در کوی دانشجویی یا در کانون دانشجویان سکونت دارند؛ پیرانی که در خانه‌های سالمندان یا در نوانخانه‌ها به سرمی‌برند؛ زندانیان؛هیئتهای نظامی و غیره).

خانوارهای غیرمقیم در سرزمین اصلی شامل جهانگردان، نظامیان و سیاستمداران، کارگران مرزنشین و فصلی است.

فعالیت اقتصادی خانوار را نیز مانند بنگاههای غیرمالی، پنج حساب تشریح می‌کند:

ـ *یك حساب تولید*، که فعالیتهای تولیدی خانوارها را در محدودهٔ بهره برداری باغ

خانوأده و اجارهٔ منازل شرح می‌دهد. این حساب، ارزش افزودهٔ ناخالص خانوارها یا تولید ناخالص داخلی را عرضه می‌دارد. چنان که قبلا دیده ایم، فقط یك حساب تولید برای بنگاههای اقتصادی غیرمالی و خانوارها تهیه شده و برحسب شاخه تنظیم گردیده است.

— *یك حساب بهره برداری.* این حساب برای خانوارها معنای اساسی اقتصادی ندارد، زیرا فعالیت تولیدی آنها دارای اهمیت کمتری است.

— *یك حساب تخصیص*، که درآمد، مصرف و پس انداز خانوارها را بیان می کند و از این دیدگاه اهمیت زیادی دارد.

ساختار این حساب به شکل زیر است:

منابع	مصارف
مزد و کمکهای مالی اجتماعی	مصرف
بهره	بهره
سود توزیع شده و سهم افراد	مزد ناخالص و سهمیه‌های اجتماعی
اجاره بهای اراضی مزروعی و حقوق مزارعه	مالیاتهای مستقیم
کمك مالی	بیمه
کمکهای تجهیزاتی و خسارات جنگ	پس انداز ناخالص
درآمد ناخالص کارآفرینان فردی اقتصادی	
نتیجهٔ ناخالص بهره برداری	

در قسمت منابع و در کنار نتیجهٔ ناخالص بهره برداری، انتقالی از حساب بهره برداری، اقلام مزد، حقوق و دیگر درآمدهای وصولی خانوارها دیده می شود. مجموعهٔ درآمد ناخالص کارآفرینان فردی اقتصادی از حساب تخصیص بنگاههای غیرمالی به حساب تخصیص خانوارها منتقل شده است و عمل تقسیم به درآمد مختص تأمین نیازمندیهای خانوار و به پس انداز ناخالص، در حساب اخیر انجام می گیرد.

هزینهٔ مصرفی مهمترین قلم در قسمت مصارف است. ماندهٔ حساب همانا پس انداز ناخالص خانوار می باشد.

— *یك حساب سرمایه*، که نشان می دهد چگونه پس انداز ناخالص خانوارها برای تشکیل سرمایهٔ ثابت ناخالص، پرداخت حق بیمهٔ عمر و تأمین مالی سرمایه گذاری کارآفرینهای فردی اقتصادی به کار رفته است.

حساب سرمایه، در قسمت مصارف، شامل مانده ای است که قدرت و ظرفیت تأمین مالی خانوار، یعنی میزان منابعی را نشان می‌دهد که خانوارها می‌توانند از طریق عملیات مالی در اختیار عاملان دیگر اقتصاد بگذارند.

ــ *یك حساب مالی*، که تغییرات دارایی و بدهی خانوارها را ارائه می‌دهد.

ساختار این حساب همانند حساب مالی بنگاههای غیرمالی است.

ماندهٔ حساب، یعنی ماندهٔ مطالبات و دیون، نشان دهندهٔ مازاد تغییرات خالص دارایی (سرمایه گذاری در اوراق بهادار و وامها پس از کسر دریافتها) نسبت به تغییرات خالص بدهی (انتشار اوراق بهادار و استقراض منهای وجوه دریافتی) است. خانوارها، از طریق عملیات مالی قدرت و ظرفیت تأمین مالی خود را به کار می اندازند.

پ) *دستگاههای اداری*

فعالیت این سازمانها، اساساً درجهت فروش کالاها و خدمات نبوده، بلکه به سوی ارائهٔ خدماتی است که منفرداً موضوع مبادله قرار ندارند.

این سازمانها در شش دسته به شرح زیر گرد آمده اند:

ــ دولت؛

ــ جوامع محلی؛

ــ سازمانهای اقتصادی نیمه عمومی، مانند سازمانهایی که در قلمرو کشتیرانی (دفتر ملی کشتیرانی، بنادر مستقل)، بزرگراهها و کارهای جاده سازی، آمایش و تجهیز سرزمین (S.A.F.E.R.، بازارهای تأمین کنندهٔ منافع ملی، آمایشهای بزرگ و مهم ناحیه ای) قرار دارند؛

ــ تأمین اجتماعی؛

ــ دستگاههای اداری خصوصی (آیین، آموزش خصوصی، نظامهای شغلی، انجمنهای ورزشی و فرهنگی، احزاب سیاسی و غیره)؛

ــ دستگاههای اداری خارجی و بین المللی.

دستگاههای اداری، به معنای حسابداری ملی فرانسه، جنبهٔ «تولیدی» ندارند و خدماتی انجام می‌دهند که موضوع مبادلهٔ فردی نمی‌شوند و قیمت بازاری ندارند. همچنین نیازی احساس نمی‌گردد که برای این دستگاهها یك حساب تولید یا یك حساب بهره برداری در نظر گرفته شود.

فعالیت دستگاههای اداری را سه حساب زیر شرح می‌دهد:

ــ *یك حساب تخصیص*، که منابع این دستگاه، متشکل از مالیاتهای مستقیم یا

غیرمستقیم، سهمیه‌های اجتماعی و کمکهای مالیِ دستگاههای اداری به یکدیگر را نشان می‌دهد. مصارف دستگاههای اداری، اساساً هزینه‌های کارکرد آنهاست، مانند خرید کالاها و خدمات؛ دستمزدهای ناخالص؛ پرداختهای اجتماعی، ماندهٔ این حساب همانا پس‌انداز ناخالص دستگاههای اداری است.

ــ *یك حساب سرمایه*، که در قسمت منابع، پس‌انداز ناخالص دستگاههای اداری و در قسمت مصارف، تشکیل سرمایهٔ ثابت ناخالص و نیازمندی مالی یا ظرفیت تأمین مالی را نشان می‌دهد.

ــ *یك حساب مالی*، که بنابر اصولی که برای حسابهای پیشین ارائه گردید، تغییرات عناصر دارایی و بدهی را شرح می‌دهد. در اینجا، ماندهٔ مطالبات و دیون با علامت مخالف برابر با ظرفیت تأمین مالی یا نیازمندی به تأمین مالی می‌باشد.

ت) *نهادهای مالی*

وظیفهٔ اصلی و عمدهٔ این نهادها اقدام به عملیات مالی است و از این فعالیت تحصیل درآمد می‌کنند.

سازمانهای زیر در این رده قرار می‌گیرند:

ــ دستگاه بانکی: بانك دوفرانس[17] و سایر بانکها؛

ــ سازمانهای مالی متخصص: صندوق پس‌انداز و ودیعه[18]؛ کردی فونسیه[19]، کردی ناسیونال[20]، شرکتهای سرمایه‌گذاری و غیره؛

ــ شرکتهای بیمه.

نهادی مالی، مانند دستگاههای اداری، به مفهوم حسابداری ملی فرانسه، «تولیدی» تلقی نشده‌اند؛ عملیات اساسی اینان از قبیل دادنِ وام، وام‌گرفتن و بیمه کردن با فروش خدمات شباهتی ندارد.

بنابراین، نهادهای مالی هیچ کدام از حسابهای تولید و بهره‌برداری را ندارند و فعالیت آنها در سه حساب زیر بیان شده است:

ــ*یك حساب تخصیص*: در قسمت منابع، شامل وجوه بهره، سود توزیع شده، حقوق بیمهٔ آتش‌سوزی، حوادث و خطرات متفرقه، خالص خسارات سوانح طبیعی و هزینه‌های عمومی و بخشی از حقوق بیمهٔ عمر که با هزینه‌های عمومی مطابقت دارد و

17. Banque de France 18. Caisse des Dépôts et Consignations
19. Crédit Foncier 20. Crédit National

منافع شرکتها. در قسمت مصارف، هزینه‌های کارکرد، وجوه بهره و سود توزیع شده و مالیاتهای پرداختی به دستگاههای اداری عمومی را شامل است.

ــ *یك حساب سرمایه*، در قسمت منابع، شامل پس‌انداز ناخالص نهادهای مالی و مبلغی در حد تغییر اندوخته‌های ریاضی، تحت عنوان بیمهٔ زندگی و در قسمت مصارف، تشکیل سرمایهٔ ثابت ناخالص دیده می‌شود. ماندهٔ حساب همانا ظرفیت تأمین مالی می‌باشد.

ــ *یك حساب مالی*، که برای تحلیل فعالیت این گروه عاملان اهمیت اقتصادی بسیار دارد. این حساب تغییرات دارایی و بدهی دستگاه بانکی را ازیك سو و سازمانهای مالی متخصص و شرکتهای بیمه را از سوی دیگر، شرح می‌دهد. ماندهٔ مطالبات و دیون، که بر اثر فزونی تغییرات خالص دارایی بر تغییرات خالص بدهی پدید می‌آید، با ظرفیت تأمین مالی نهادهای مالی ناشی از حساب سرمایه تطبیق می‌نماید.

ث) *حساب خارجه*

این حساب عملیات موردنظر دو عامل داخلی و خارجی را در سرزمین اصلی بیان می‌کند، اما این هدف را ندارد که فعالیت عاملان خارجی را شرح بدهد، بلکه می‌خواهد فقط روابط میان خارجه و عاملان سرزمین اصلی را تشریح نماید. به این جهت است که در اینجا تقسیم معمولی و متفاوت حساب عاملان به حسابهای تولید، بهره برداری، تخصیص‌وغیره دیده نمی‌شود.

در این حساب فقط عملیات جاری و مالی به ویژه به طرزی تفکیك شده اند که این حسابها با ماندهٔ مطالبات و دیون عاملان دیگر ارتباط پیدا کند.

حساب خارجه یك «حساب اشخاص ثالث» می‌باشد و ازدیدگاه خارجه مورد توجه قرار دارد. مصارف و منابع نیز همان مصارف و منابع خارجی است.

∝) *حساب عملیات جاری*، در قسمت مصارف، شامل هر چیزی است که به خارجه تحویل گردیده است و باید هدف تسویه و واریز خارجه قرار گیرد (فروش کالاها و خدمات فرانسویان؛ وجوه بهره و سود توزیع شده که خارجه پرداخته است؛ هزینه‌های دستگاههای اداری و خانوارهای خارجی در فرانسه). این حساب، در قسمت منابع، اقلامی را در بر دارد که خارجه فراهم آورده است و باید عاملان داخلی به خارجه بپردازند (خرید کالاها و خدمات فرانسویان؛ وجوه بهره و سود توزیع شدهٔ دریافتی از خارج؛ هزینه‌های دستگاههای اداری و خانوارها در خارجه).

ماندهٔ عملیات جاری، همانا نیازمندی یا ظرفیت تأمین مالی خارجه را تشکیل

می‌دهد.

ظرفیت تأمین مالی خارجه از فزونی مصارف جاری بر منابع جاری یا فزونی پرداختهای عاملان داخلی بر پرداختهای خارجه به دست می‌آید.

نیازمندی به تأمین مالی خارجه از فزونی منابع جاری بر مصارف جاری پدید می‌آید.

ماندهٔ عملیات جاری، نمایشگر نتیجهٔ خالص کلیهٔ عملیات غیرمالی است که میان ملت و خارجه پدیدار می‌گردد. اگر دیدگاه اقتصاد فرانسه مورد توجه قرار گیرد، ماندهٔ حساب سرمایه مجموعهٔ عاملان داخلی در یك رقم است که تعادل کلی پس‌انداز و تشکیل سرمایه را شرح می‌دهد.

ظرفیت تأمین مالی ازخارجه برابر با خالص نیازمندی به تأمین مالی اقتصاد داخلی است.

نیازمندی به تأمین مالی از خارجه مساوی با ظرفیت خالص تأمین مالی مجموعهٔ اقتصاد داخلی می‌باشد.

این حساب، در قسمت منابع، پس‌انداز خالص و وجوه استهلاك برای هر یك از عاملان داخلی و در قسمت مصارف، تشکیل خالص سرمایهٔ ثابت، وجوه استهلاك و تغییرات ذخایر را در بر می‌گیرد. اگر مصارف بیشتر از منابع باشد، این وضع مبین نیازمندی کشور به تأمین مالی به میزان وام خالصی است که اقتصاد داخلی از خارج به دست آورده است. اگر منابع بیشتر از مصارف باشد، ظرفیت تأمین مالی وجود دارد و این رقم نمایشگر وام خالصی است که اقتصاد داخلی به خارجه داده است.

β) *حساب مالی* خارجه تغییرات عناصر دارایی و بدهی را بیان می‌کند و ماندهٔ مطالبات و دیون را نشان می‌دهد.

این مانده می‌بایستی برابر با ماندهٔ حساب عملیات جاری (ظرفیت تأمین مالی یا نیاز به تأمین مالی) شود. اما وجود یك رقم درشت «انطباق» هرگونه تفسیر را دشوار می‌گرداند.

§ ۲. حسابهای عملیات

حسابداری ملی با نمایش حسابهای عاملان بر آن است تا فعالیت گروههای مهم افراد و نهادهای عهده‌دار وظایف اساسی اقتصادی را مجسم نماید.

اما، این حسابداری، عملیات این عاملان را نیز تحلیل می‌کند. این عملیات از دیدگاه نوع و ماهیت اقتصادی به انواع مهم و متجانس بدین شرح ترتیب یافته‌اند: عملیات مربوط به کالاها و خدمات؛ عملیات توزیع؛ عملیات مالی.

الف) *عملیات مربوط به کالاها و خدمات*. مبتنی است بر تولید، مبادله و استعمال کالاها و خدمات. هدف فوری تمام این عملیات یك محصول می‌باشد. این عملیات با وظایف اقتصادی ابتدایی که تولید و مصرف است مطابقت دارند.

حساب مصارف و منابع کالاها و خدمات، عملیات دربارهٔ کالاها و خدمات را بنا بر نوع محصولات در فهرستی دارای شانزده قلم توزیع می‌کند. این حساب تعادل میان منابع موجود در سرزمین اصلی و مصارف را طی دورهٔ معین برای هر محصول نشان می‌دهد.

این حساب، در قسمت منابع، شامل تولید و واردات است. برای هر محصول، تولید همانا ارزش تولید قابل تصرف و موجود شاخهٔ مربوط به قیمتهای واقعی در مرحلهٔ تولید و نیز حدنهایی منافع و حقوق و عوارض وارداتی شامل این محصول است. منظور از تولید قابل تصرف یك شاخه، تفاوت میان تولید و مصرف واسطه‌ای این شاخه است مصرف واسطه‌ای، کالا یا خدمتی است که شاخه تولید می‌کند، خواه این کالا یا خدمت را خود فراهم بیاورد یا نیاورد: به عنوان مثال، تولید قابل تصرف صنعت تولید آهن فرانسه، تفاوت میان محصولات این صنعت است که صنعت آهن فرانسه تولید کرده و محصولات آهنی که این بنگاههای فنی مصرف می‌نمایند.

حساب، در قسمت مصارف، شامل موارد استعمال واسطه‌ای یا مصرف واسطه‌ای و مصارف قطعی است. مصارف قطعی عبارتند از مصرف خانوارها؛ دستگاههای اداری و نهادهای مالی؛ تشکیل ناخالص سرمایهٔ ثابت عاملان مختلف؛ تغییرات ذخایر و سایر عملیات؛ صادرات و ماندهٔ موارد استفاده از خدمات[۲۱].

چون توزیع عملیات برحسب نوع محصولات با توزیع عملیاتی که برحسب نوع و طبقهٔ عامل ترتیب یافته است تلاقی می‌کند، حساب عملیات مربوط به کالاها و خدمات میزان عملیاتی را که هر عامل در یك محصول، به هنگام مصرف، تشکیل ناخالص

۲۱. موارد استفاده از خدمات عبارتند از خرید و فروش خدمات مربوط به معاملات کالاها با خارجه. به طور کلی، فقط تفاوت میان خریدوفروش این خدمات معلوم است. حساب خارجه واردات را برحسب ارزش C.A.F.، یعنی با احتساب ارزش موارد استفاده از خدمات مربوط به واردات ارزیابی می‌کند. هنگامی که تولیدکننده یا صاحب خدمات عاملهای ملی باشند می‌بایستی موارد استعمال خدمات از ارزش واردات کسر گردد و در حالت عکس، برصادرات افزوده شود. این جریان تعادل حساب خارجه را تغییر نمی‌دهد.

سرمایهٔ ثابت و جز اینها انجام داده است، معین می کند.

شکل مشروح تر حساب منابع و مصارف کالاها و خدمات در جدول مبادلات میان صنایع آمده است که اندکی بعد بررسی خواهد شد.

ب) *عملیات توزیع*. عملیاتی است حاکم بر کار توزیع ارزش افزوده توسط تولید داخلی یا از منشاءِ خارجه میان عاملان اقتصادی از قبیل: خانوارها، بنگاههای اقتصادی، دستگاههای اداری، و توزیع مجدد درآمدها را، به ویژه از طریق دولت موجب می شوند. این عملیات به هیچ وجه مستقیماً دربارهٔ یك کالا یا خدمت صورت نمی گیرد.

در حسابداری ملی، عملیات عمدهٔ توزیع در موارد زیر انجام می گیرد:

ــ دستمزدها و سهمیه های اجتماعی؛

ــ کمکهای نقدی و جنسی اجتماعی؛

ــ وجوه بهره، سود توزیع شده و اجاره بهای ملك؛

ــ مالیاتها؛

ــ وجوه انتقالی: کمك مالی؛ خسارات جنگ؛ اعانه؛

ــ بیمه ها؛

ــ هزینه ها و دریافتهای خارجی، در نتیجهٔ فعالیت عاملان اقتصادی، طی دورهٔ معین، در داخل یا خارج کشور: به عنوان مثال، بنگاههای اقتصادی، تأسیساتی هم در داخل و هم در خارج کشور خود دایر کرده اند؛ این عنوان در مورد خانوار، مانند هزینه های جهانگردی و انتقالات دستمزد است؛

ــ عملیات گوناگون توزیع: مثلا درآمد مالکیت فردی و شخصی (انحصار اختراع، پروانه ها، حقوق نویسنده...)، مالیاتهای پرداختی مؤسسات به جامعهٔ اروپایی زغال و فولاد است.

پ) *عملیات مالی*، تغییرات مطالبات و دیون عاملان را بیان می نمایند. هدف کلیهٔ این عملیات یك حق یا یك تعهد است.

عملیات مالی بنابر فهرست جدید گروه بندی شده اند و موارد زیر رامشخص می نمایند:

۱) وسایل پرداخت بین المللی (طلا؛ حق برداشت مخصوص؛ حساب در صندوق بین المللی پولی؛ خدماتی که بانك دوفرانس و واسطه های مالی انجام می دهند)؛

۲) پول، شامل اسکناس، سکه، سپرده های دیداری قابل انتقال و در تصرف عاملان اقتصادی مالی یا غیرمالی؛

۳) سپرده‌های غیرپولی، شامل کلیهٔ سپرده‌های دیداری و غیر دیداری، اسناد کوتاه‌مدت که خزانه و سایر عاملان مالی منتشر کرده‌اند، اما در بازار جریان ندارند؛

۴) اسناد بازرگانی، شامل کلیهٔ اوراق بهادار بجز سهام و تعهدات، که در بازار جریان دارند (اسناد خزانـــه در حساب جاری؛ اسناد میان مدت کردی فونسیه دو فرانس و کردی ناسیونال)؛

۵) تعهدات؛

۶) سهام و دیگر انواع مشارکت؛

۷) اعتبار کوتاه‌مدت، یعنی اعتباراتی که سررسید موعد آنها در اصل کمتر از دو سال است. در این مورد از یك سو وامها و مساعده‌هایی که مستقیماً به افراد ذینفع اعطا گردیده است و از سوی دیگر عملیات تأمین مالی مجدد مشخص می‌باشند؛

۸) اعتبارات میان‌مدت و بلندمدت. این اقلام میان وامهای میان‌مدت قابل تبدیل به پول نقد و وامهای رهنی، وامهای غیرقابل تبدیل و اعتبارات بازرگانی تقسیم می‌شوند.

فهرست عاملان از این قرار است: مؤسسات غیرمالی، خانوارها، دستگاههای اداری بجز دولت (مقامات محلی، سازمانهای اقتصادی نیمه عمومی، به ویژه تأمین اجتماعی)، خارجه، کشورهای آن سوی دریاها، دستگاه بانکی (بانك دوفرانس و سایر بانکها)، سازمانهای مالی متخصص (به ویژه صندوق سپرده و صندوقهای پس‌انداز) و شرکتهای بیمه و خزانه.

جدول عملیات مالی[22] برای انواع گوناگون عاملان چنین توضیح می‌دهد:

- در قسمت منابع، تغییرات عناصر بدهی، ناشی از انتشار اوراق بهادار و استقراض عاملان اقتصادی: اگر وجوه پرداختی را از جمع کل انتشار اوراق بهادار و استقراض کسر بگذاریم، تغییرات خالص بدهی را به دست می‌آوریم؛
- در قسمت مصارف، تغییرات عناصر دارایی از سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و وام عاملان مختلف ناشی می‌شود؛ اگر دریافتها را از جمع کل سرمایه‌گذاری و وامها کسر بگذاریم، تغییرات خالص دارایی را به دست می‌آوریم.

ماندهٔ مطالبات و دیون عاملان گوناگون با نیازمندی به تأمین مالی و با ظرفیتهای تأمین مالی آنها مقایسه می‌شوند.

جدول عملیات مالی که می‌تواند یا به شکل خلاصه و یا مشروح و مفصل تهیه گردد،

22. Tableau des Opérations Financières (T.O.F.)

ضمن آنکه اعمال مالی را با پدیده های اقتصادی در ارتباط می گذارد، فرصت می دهد تا مدارهای اصلی و مهم و شکلهای تأمین مالی اقتصاد بهتر شناخته شوند. اما بهترین درك از رفتارهای مالی فقط از طریق تهیهٔ حسابهای دارایی برای انواع بیشتر عاملان اقتصادی می‌تواند حاصل گردد.

§ ۳. جدول جامع اقتصادی

حسابهای عاملان و حسابهای عملیات امکان می‌دهند تا فعالیت اقتصادی از دودیدگاه مختلف بررسی شوند. چون همان فهرست عملیات در مورد کلیهٔ عاملان اِعمال می گردد و همان صورت اسامی عاملان بر طبقه بندی کلیهٔ عملیات به کار می‌رود، ممکن است مجموعهٔ اطلاعات دربارهٔ عاملان و عملیات را با پذیرش یك صورت محاسباتی در یك جدول گرد آورد و ترکیب نمود.

حسابهای عاملان، به تفکیك حسابهای بهره برداری، تخصیص، سرمایهٔ مالی در ستونها قرار گرفته اند. حساب سرمایه و حساب مالی، به دلایل فنی، در یك ستون گردآمده اند. جدول اقتصادی، حسابهای تولید را نشان نمی‌دهد. حسابهای اخیر در جدول مبادلات میان صنایع دیده می شوند.

حسابهای عملیات روی سطور جدول ترتیب یافته اند.

همچنین، مانده های محاسباتی، یعنی نتیجهٔ ناخالص بهره برداری، پس‌انداز ناخالص؛ ظرفیت تأمین مالی؛ نیازمندی به تأمین مالی به سطور جدول منتقل شده اند.

منابع در قسمت راست جدول و مصارف در سمت چپ جدول ثبت شده اند. بنابراین، برای تشکیل مجدد حساب یك عامل باید ستونهای جدول مربوط به این حساب را در قسمت مصارف و منابع ملاحظه نمود.

قسمت دوم ــ جدول مبادلات میان صنایع

جدول مبادلات میان صنایع غور و تعمق در کارهای حسابداری ملی و آن حدول مبسوط منابع و مصارف کالاها و خدمات است که مصارف واسطه ای هر محصول در آن به طرزی توزیع گردیده که موارد مصرف این محصول مورد استفاده در تولید هر یك از محصولات دیگر را نمایان می‌سازد. این جدول حسابهای تولید عاملان مختلف اقتصادی را به گونه‌ای به هم پیوسته نشان می‌دهد.

حسابداری ملی فرانسه، که هدف اساسی و اصلی آن روشن ساختن و راهنمایی تصمیمات اقتصادی دولت است، تأکید خاص بر تحلیل مشروح عملیات در زمینهٔ

کالاها و خدمات دارد و روابط میان اعمال افراد و مقادیر کلی را روشن می گرداند. از سوی دیگر، جدول مبادلات میان صنایع می تواند تشکیل درآمد عاملان اقتصادی را در فراگرد تولید کالاها و خدمات بررسی نماید. سرانجام، تحلیل شبکهٔ مبادلات که مؤسسات را به یکدیگر می پیوندد، پیش بینیهای لازم کوتاه مدت و میان مدت در سیاست اقتصادی و برنامه‌ریزی را مقدور می کند.

کارهای فرانسه در زمینهٔ جدول مبادلات میان صنایع با تهیهٔ جدول خرید و فروش برحسب بخش تولیدی برای سال ۱۹۵۱ شروع شده است.[۲۳] در این جدول، بنگاههای اقتصادی برحسب بخش طبقه بندی گردیده، یعنی بنابر فعالیت عمده و اصلی گروه بندی شده و شامل دو جدول مکمل عددی بود که اولی فروش و دومی خرید هر بخش را نشان می‌داد و خریدها و فروشها، بنا بر فهرست واحد محصولات تقسیم می شد. هر بخش در سطر جدول فروشها و در ستون جدول خریدارها نمودار می گردید.

با این همه، گروه بندی برحسب بخش به این دشواری بر می‌خورد که بخش به منزلهٔ یك فعالیت متجانس تلقی می شد؛ هر بخش می توانست چند محصول را بفروشد و یك محصول نیز می توانست وسیلهٔ چند بخش به فروش برود.

در این زمینه مطالعاتی برای تهیهٔ حسابها برحسب شاخه صورت گرفته است: هر شاخه، بنگاهها یا اجزای مؤسسات تولیدکنندهٔ یك کالا یا خدمت را گرد می آورد. خصوصیت شاخه این است که فقط یك محصول یا یك خدمت را تولید می کند: هر کالا یا خدمت فقط وسیلهٔ یك شاخه تولید می شود. در نتیجه ارتباط تنگاتنگ یا متناظر میان انواع محصولات و شاخه های اقتصاد وجود دارد. هر یك از این اصطلاحات دیگری را تعریف می نماید. هر شاخه به منزلهٔ یك بنگاه منحصر به فردی ملاحظه می شود که به منظور مصرف واسطه ای و مصرف قطعی تولید می کند و محصولات شاخه های دیگر و ضروری برای تولید خودش را مصرف می نماید.

جدول سال ۱۹۵۶، که در سال ۱۹۶۰ انتشار یافته است، حسابها را برحسب شاخه و بر پایهٔ فهرست کالاها و خدمات محتوی ۶۵ قلم تنظیم می کرد. جدول ملخص دیگری متضمن ۱۶ شاخه نیز ساخته شده است.

هنگام تهیهٔ پایهٔ جدید محاسباتی برای سال ۱۹۵۹، تغییراتی در جدول مبادلات میان صنایع وارد گردیده است. جدول مبادلات میان صنایع سال ۱۹۵۹، همان صورت

23. *Statistiques et Etudes financières,* supplément n°98-99.

ساختمانی جامع را حفظ می کند و از همان اصول کلی مورد قبول در جدول مبادلات میان صنایع سال ۱۹۵۶ پیروی می نماید، اما تفاوتهای محسوس و آشکاری نیز با جدول پیشین دارد.

سرانجام، در سال ۱۹۷۰، جدول مبادلات میان صنایع سال ۱۹۶۲، بسیار نزدیك به جدول سال ۱۹۵۹ انتشار یافته و از بهترین منابع ارزیابی استفاده کرده است.

§ ۱. پیوند عمومی جدول مبادلات میان صنایع

در حال حاضر، جدول مبادلات میان صنایع بر مبنای الگویی متشکل از ۷۷ شاخه، ۲۹ شاخه و ۱۷ شاخه ساخته شده است.

این جدول به ۴ چهارگوش به شرح زیر تقسیم می شود (رجوع نمائید به صفحهٔ):

ــ چهارگوش A جدول مصارف واسطه ای است. در سطر مصارف واسطه ای هر محصول ودر ستون مصارف واسطه ای هر شاخه خوانده می شود. هر ستون، بجز ستون «بازرگانی» با یك سطر مطابقت می کند. در واقع، هیچ محصولی با شاخهٔ «بازرگانی» ارتباط ندارد: حدود سود ناویژه که تولید شاخهٔ بازرگانی را تشکیل می دهند، تحت این عنوان، توسط هیچ شاخه یا مصرف کنندهٔ قطعی مصرف نشده اند؛ بنابراین، در جدول مصارف واسطه ای، سطر «بازرگانی» وجود ندارد. حدود سود ناویژه که تفاوت میان ارزش کالاها به قیمتهای مصرف و ارزش کالاها به قیمتهای تولید را تشکیل می دهند، جزئی از منابع هر محصول می باشند و در چهارگوش C جدول دیده می شوند.

ــ چهار گوش B، برای هر یك از شاخه ها، جمع کل مصارف واسطه ای، ارزش افزودهٔ ناخالص و تولید به قیمتهای واقعی، یعنی حاصل جمع دو سطر پیشین را نشان می دهد.

سپس تولید شاخه ها به قیمتهای داخلی در مرحلهٔ تولید، ضمن اعمال یك تصحیح قیمت در صادرات به دست می آید: چون صادرات مشمول عوارض بر ارزش افزوده قرار نمی گیرد، باید تفاوت میان قیمتهای داخلی و قیمت صادرات (قیمت فوب .F.O.B) را بر تولید افزود.

ــ چهار گوش C، منابع را به صورت مکرر برحسب محصولات می آورد: واردات بر تولید شاخه ها به قیمتهای داخلی در مرحلهٔ تولید افزوده می شود؛ لازم است حقوق و عوارض دریافتی در گمرك (حقوق و عوارض بر واردات)، فروشهای دستگاههای اداری و نهادهای مالی و سرانجام، حدود سود ناویژهٔ بازرگانی بر ارزش این واردات اضافه گردد. در نتیجه جمع کل منابع هر محصول به دست می آید.

پیوند جدول مبادلات میان صنایع

چهارگوش A	
۷۷ ستون که مصارف واسطه‌ای شاخه‌ها را می‌دهند ۷۶ سطر که مصارف واسطه‌ای محصولات را می‌دهند	جمع کل سطور
جمع کل ستونها	

چهار گوش D			
مصارف واسطه‌ای کل برحسب محصول	مصارف قطعی برحسب محصول (۱۰ ستون)	سایر عملیات مربوط به کالاها و خدمات (۲ ستون)	جمع کل مصارف
مصارف کلی			

چهارگوش B	
جمع کل مصارف واسطه‌ای ارزش افزوده، تولید (۵ سطر)	جمع کل سطور

چهارگوش C	
منابع برحسب محصول (۹ سطر)	جمع کل سطور
جمع کل منابع	

برگ اضافی الحاقی:
اجزای متشکلهٔ تولید ناخالص داخلی

ـــ چهار گوش D، تجزیهٔ کلیهٔ موارد استعمال را برحسب محصول به دست می‌دهد. ستون نخست، مصرف واسطه‌ای کل هر محصول را در بر می‌گیرد.

سپس مصارف قطعی بدین شرح ارائه می‌شوند: مصرف خانوار؛ مصرف ناخالص دستگاههای اداری و نهادهای مالی؛ تشکیل ناخالص سرمایهٔ ثابت عاملان مختلف؛ صادرات و ماندهٔ استفاده از خدمات (یك ستون نمایشگر تصحیح قیمتهای جاری بر صادرات، یعنی تفاوت میان ارزش صادرات به قیمتهای داخلی و به قیمتهای فوب F.O.B. است)؛ تغییر ذخایر؛ سایر عملیات مربوط به کالاها و خدمات (عملیات میان عاملان دربارهٔ کالاهای دست دوم).

در آخرین ستون، جمع کل مصارف محصولات مختلف به دست می‌آید.

جمع کل مصارف برابر با جمع کل منابع می‌باشد.

ــ برگ اضافی الحاقی، میزان تولید ناخالص داخلی را نشان می‌دهد که برابر است با جمع ارزش افزودهٔ ناخالص شاخه‌ها و حقوق و عوارض بر واردات.

به عنوان مثال، جدول مبادلات میان صنایع در ۶ شاخه برای سال ۱۹۶۶ در صفحات ۳۰۴ و ۳۰۵ مشاهده می‌شود.

§ ۲. خصوصیات جدول مبادلات میان صنایع

الف) چنان که قبلا اشاره کردیم، بررسی تولید، که جدول مبادلات میان صنایع انجام داده، مبتنی بر مفهوم *شاخه* است.

حسابهای تولید و جدول مبادلات میان صنایع در حسابداری ملی فرانسه، برحسب شاخه‌ها و سایر حسابها برحسب بخشها تنظیم شده‌اند.

شاخه را محصولی که می‌سازد و محصولاتی که نمی‌سازد، مشخص و متمایز می‌کند. بنابراین، محتوی هر شاخه بستگی به تعریفهایی دارد که برای هر یك از محصولات و در نتیجه برای تمام فهرست در نظر گرفته شده‌اند.

تولید شاخه، تولید محصول و ارزش افزودهٔ آن ارزش افزوده در زمان این تولید است.

ملاحظه می‌شود که مابازای ارزش افزوده در حساب بهره‌برداری عاملان آمده است؛ و اما، این حساب بهره‌برداری برحسب بخش تنظیم گردیده است نه برحسب شاخه. البته، ارزش افزودهٔ کل یکسان است، خواه تحلیل بنابر شاخه‌ها و یا بنابر بخشها انجام گیرد. در حالت اول، ارزش افزودهٔ شاخه‌ها تفاوت میان تولید و مصرف واسطه‌ای است؛ در حالت دوم، ارزش افزودهٔ بخشها براساس ارقام مابازاء به‌شکل دستمزد، سود، مالیات و غیره محاسبه شده است. ازلحاظ آماری درك این ارقام مابازاء دشوارتر می‌باشد.

جدول مبادلات میان صنایع در شش شاخه (میلیون فرانک به قیمتهای جاری)

شاخه‌ها / محصولات	۰۱	۰۲	۰۳ تا ۱۲	۱۳	۱۴ تا ۱۶	۱۹ بازرگانی	مصرف واسطه‌ای محصولات
۰۱. محصولات کشاورزی و جنگل کاری	»	۳۵۸۱۹	۱۵۰۳	»	۳۱۹۳	»	۴۰۵۱۵
۰۲. محصولات صنایع کشاورزی و غذایی	۳۵۵۱	»	۱۳۳۰	»	۸۲۴۲	۵۴	۱۳۱۷۷
۰۳ تا ۱۲. محصولات سایر صنایع (بجز ساختمان و کارهای عمومی)	۶۱۶۶	۴۴۰۴	»	۲۹۵۴۰	۱۷۳۵۰	۵۷۵۰	۶۳۲۱۰
۱۳. ساختمان و کارهای عمومی	۶۵۵	۱۶۱	۳۳۸۰	»	۱۹۲۲	۴۲۶	۶۵۴۴
۱۴ تا ۱۶. حمل و نقل و خدمات	۳۹۴۷	۲۴۹۱	۱۶۳۲۹	۵۴۸۲	»	۱۰۲۰۲	۳۸۴۵۱
متفرقه:							
بسته‌های پستی بدون تقویم ارزش	»	»	»	»	»	»	»
اراضی و ابنیهٔ موجود	»	»	»	»	»	»	»
مصرف واسطه‌ای شاخه‌ها	۱۴۳۱۹	۴۲۸۷۵	۲۲۵۴۲	۳۵۰۲۲	۳۰۷۰۷	۱۶۴۳۲	۱۶۱۸۹۷
ارزش افزودهٔ ناخالص	۳۷۲۱۱	۲۸۵۱۶	۱۵۷۹۴۴	۴۴۸۸۲	۱۰۵۲۷۲	۵۹۵۴۴	۴۳۳۳۶۹
تولید شاخه‌ها به قیمتهای واقعی در تولید	۵۱۵۳۰	۷۱۳۹۱	۱۸۰۴۸۶	۷۹۹۰۴	۱۳۵۹۷۹	۷۵۹۷۶	۵۹۵۲۶۶
تصحیح قیمتهای صادراتی	»	۱۲۸۴	۱۴۰۶۱	»	»	»	۱۵۳۴۵
تولید شاخه‌ها به قیمتهای داخلی در تولید	۵۱۵۳۰	۷۲۶۷۵	۱۹۴۵۴۷	۷۹۹۰۴	۱۳۵۹۷۹	۷۵۹۷۶	۶۱۰۶۱۱
منابع							
تولید شاخه‌ها به قیمتهای داخلی در تولید	۱۵۳۰	۷۲۶۷۵	۱۹۴۵۴۷	۷۹۹۰۴	۱۳۵۹۷۹	۷۵۹۷۶	۶۱۰۶۱۱
واردات	۴۶۶۴	۶۹۲۰	۴۷۵۹۳	»	۳۲	»	۵۹۲۰۹
حقوق و عوارض بر واردات	۴۹۸	۱۱۱۲	۱۰۱۸۹	»	۳	»	۱۱۸۰۲
فروش‌های دستگاههای اداری	۴۰۶	۴۷	۱۱۶۳	»	۴۰۶۸	»	۵۶۸۴
فروش‌های نهادهای مالی	»	»	»	»	۱۱۵۶	»	۱۱۵۶
تفاوتهای نهایی	۱۷۶۹۸	۱۶۶۱۹	۴۱۶۵۹	»	»	-۷۵۹۷۶	»
جمع کل منابع	۷۴۷۹۶	۹۷۳۷۳	۲۰۵۱۵۱	۷۹۹۰۴	۱۴۱۲۳۸	»	۶۸۸۴۶۲

محصولات	جمع کل مصارف	سایر عملیات در کالاها و خدمات			تغییرات ذخایر انبار	تصحیح قیمتهای صادراتی	صادرات و مانده مصارف خدمات	تشکیل ناخالص سرمایه ثابت				... ناخالص
		دستگاههای اداری	خانوارها	بنگاههای اقتصادی				نهادهای مالی	دستگاههای اداری	خانوارها	بنگاههای اقتصادی	نهادهای مالی
۰۱	۷۴۷۹۶	»	»	»	-۲۳۷	»	۴۶۳۶	»	»	»	»	»
۰۲	۹۷۳۷۳	»	»	»	-۳۳۱	۱۲۸۴	۴۵۶۹	»	»	»	»	»
۰۳ تا ۱۲	۲۹۵۱۵۱	»	»	»	۵۲۸۰	۱۴۰۶۱	۴۶۰۸۹	۲۲۰	۱۹۴۴	»	۴۰۹۳۴	۵۲۴
۱۳	۷۹۹۰۴	»	»	»	۵۲۴	»	۵۴۲	۲۷۰	۱۳۳۱۹	۲۲۵۴۰	۲۸۴۳۹	
۱۴ تا ۱۶	۱۴۱۲۳۸	»	»	»	»	»	۵۴۸۱	»	»	»	۸۲۰	۳۳۴۱
Z	»	»	»	»	-۲۵۱	»	۲۵۱	»	»	»	»	»
متفرقه	»	۱۶۰۷	-۱۶۰۷	»	»	»	»	»	»	»	»	»
مصارف	۶۸۸۴۶۲	۱۶۰۷	-۱۶۰۷	»	۴۹۸۵	۱۵۳۴۵	۶۱۵۶۸	۴۹۰	۱۵۲۶۳	۲۲۵۴۰	۷۰۱۹۳	۳۸۶۵

عناصر متشکلهٔ تولید ناخالص داخلی:

ارزش افزودهٔ ناخالص شاخه‌ها	۴۳۳۳۶۹
حقوق و عوارض بر واردات	۱۱۸۰۲
تولید ناخالص داخلی	۴۴۵۱۷۱

(مأخذ: *Rapport sur les comptes de la Nation* de l'année 1966)

ب) در جدول مبادلات میان صنایع، بنابر قرارداد، مصارف درونی شاخه‌ها حذف می‌شوند. به دیگر سخن، مصرف واسطه‌ای یك محصول توسط شاخهٔ سازندهٔ این محصول که در جدول نقل شده، هیچ است.

در نتیجه، روی قطر اصلی جدول فقط صفر ثبت می‌شود. قراردادی که بدین صورت پذیرفته شده است به حذف *قطر اصلی* منتهی می‌گردد.

نارسایی اطلاعات آماری دربارهٔ مصارف درونی و اجتناب از پاره‌ای مسائل و مشکلات نظری و فنی که حل آنها دشوار است، این قرارداد را توجیه می‌نماید.

این قرارداد بدین شرح نتیجه می‌دهد: هنگام یك قلم‌کردن شاخه‌ها، به طور کلی تولید شاخهٔ وارد در رقم یك کاسه، کمتر از جمع تولیدات شاخه‌های اولیه است؛ ارزش تولید یك شاخه، ارزش محصولات واردهٔ مصرفی را در بر ندارد و با همان شمارهٔ فهرست آن شاخه مطابقت پیدا می‌کند.

حذف قطر این عیب را دارد که بعضی اطلاعات که می‌توانست بررسیهای خاص را آسان سازد، از جدول حذف می‌کند. اما ساختمان جدول را ساده می‌کند و با توجه به هدف جدول مبادلات میان صنایع در فرانسه که ایجاد امکاناتی برای پیش‌بینیهاست، انتقاد قاطع و سختی را بر نمی‌انگیزد.

پ) جدول مصارف واسطه‌ای (چهار گوش A) محاسبهٔ *ضرایب فنی* را امکان‌پذیر می‌گرداند؛ این ضرایب شرایط و ساختار تولید را طی سال مورد نظر مشخص می‌نماید.

جدول مصارف واسطه‌ای به *ماتریس واحد مصارف* تبدیل می‌شود: مصارف واسطه‌ای یك شاخه را بر تولید آن برحسب قیمتهای داخلی تقسیم می‌کنیم و مصرف کالاهای مختلف ضروری در تولید یك فرانك از محصول را معین می‌نماییم.

سپس *ماتریس واحد مصارف را معکوس می‌کنیم:* بدین منظور، مقدار تولیدی را جست‌وجو می‌نماییم که باید هر یك از شاخه‌ها به کار برند تا بتوانند تقاضای قطعی یك واحد از هر کالا را برآورند. این مسئله به حل یك دستگاه n معادلهٔ خطی با n مجهول باز می‌گردد.

هنگامی که ماتریس معکوس به دست آید، می‌توان با عمل ضرب، از تقاضای قطعی یك واحد از هر کالا به تقاضای قطعی مورد نظر رسید و به این ترتیب سطح تولید کل ر معلوم نمود.

قسمت سوم - کمیتهای کلی

کمیتهای کلی ارقام مبین فعالیت اقتصادی ملی هستند. این اقلام از جمع عملیاتی به دست می آیند که عاملان مختلف اقتصاد انجام داده اند.

حسابداری ملی فرانسه کمیتهای کلی خاص خود را دارد که تولید ناخالص داخلی مهمترین آنهاست؛ اما حسابداران حسابداری ملی فرانسه کمیتهای کلی هنجاری را نیز محاسبه می نمایند. این کلها تعاریف سازمان ملل متحد و سازمان همکاری توسعهٔ اروپا را در روشهای حسابداری ملی می رسانند.

§ ۱. کمیتهای کلی خاص حسابداری ملی فرانسه

این کمیتهای کلی، تولید ناخالص داخلی و مصارف آن، یعنی درآمد خانوار و مصارف آن، پس انداز کلی و تشکیل سرمایه می باشند.

الف) *تولید ناخالص داخلی، مصارف و توزیع آن*

$\propto$) تولید ناخالص داخلی مساوی است با تولید قابل تصرف و یك کاسه شدهٔ کلیهٔ شاخه ها، به علاوهٔ حقوق و عوارض واردات؛

- تولید *شاخه ها*: شاخه بر اساس ضابطهٔ فیزیکی یعنی نوع محصول تعریف شده است؛ یك شاخه یك محصول و فقط یك محصول را تولید می کند (می دانیم که شاخه با بخش فرق دارد: این یکی گروه بندی متشکل از بنگاههای دارای فعالیت اصلی یکسان است)؛
- تولید *قابل تصرف* شاخه ها: تولید قابل تصرف هر شاخه تفاوت میان محصولی است که این شاخه تولید می کند و مصرف واسطه ای که از کالا یا خدمت به عمل می آورد، خواه شاخه، خود، این کالا یا خدمت را تولید کرده و یا نکرده باشد؛
- تولید *یك کاسه شدهٔ* کلیهٔ شاخه ها: تولید قابل تصرف کلیهٔ شاخه ها یك کاسه شده است و یك رقم را نشان می دهد؛ یعنی کالاهایی را که هر یك از شاخه ها تولید و دیگران مصرف کرده اند، در برندارد؛
- حقوق و عوارض واردات، مالیاتهایی است که بر محصولات وارده از خارج، پیش از ورود به مدار بازرگانی یا مدار تولیدی داخلی وضع گردیده است.

تولید ناخالص داخلی به منزلهٔ ارزش افزودهٔ شاخه ها، به علاوهٔ حقوق و عوارض واردات نیز تعریف می شود.

حقوق و عوارض واردات در تولید ناخالص داخلی منظور می گردد، زیرا جزئی از قیمت محصولات به شمار می رود. ارزش افزودهٔ شاخه ها براساس قیمتهای داخلی،

شامل حقوق و عوارض، ارزیابی شده است. لازم است کل حقوق و عوارض واردات را به این ارزش افزوده اضافه نمود تا تولید ناخالص داخلی به دست آید، زیرا واردات بر پایهٔ قیمتهای بازار فرانسه، شامل این حقوق و عوارض حساب نشده اند. بلکه بر مبنای قیمتهای .C.A.F و بدون این حقوق و عوارض محاسبه گردیده اند.

تولید ناخالص داخلی از فعالیت تولیدی مؤسسات و خانوار نتیجه می‌شود. حسابداری ملی فرانسه فقط اینان را عامل اقتصادی «تولیدکننده» تلقی کرده است: تنها این عاملان کالاها و خدمات را ایجاد می‌کنند و این کالاها و خدمات است که در بازار هدف مبادله قرار می‌گیرند و قیمت بازاری دارند.

عناصر مرکبهٔ تولید ناخالص داخلی برای سال ۱۹۷۳ از این قرار است:

ارزش افزودهٔ ناخالص شاخه‌ها	۹۹۱۰۶۰ میلیون فرانك
حقوق و عوارض واردات	۲۴۸۱۱ میلیون فرانك
جمع	۱۰۱۵۸۷۱ میلیون فرانك

تولید ناخالص داخلی به گونهٔ زیر توزیع می‌شود:

تولید ناخالص داخلی بنگاههای غیرمالی	۹۶۲۸۶۱ میلیون فرانك
تولید ناخالص داخلی خانوارها	۵۳۰۱۰ میلیون فرانك
جمع	۱۰۱۵۸۷۱ میلیون فرانك.

ß) مصارف تولید ناخالص داخلی عبارت است از مصرف کل، تشکیل سرمایهٔ ناخالص ثابت، تغییرات ذخایر و سایر عملیات، صادرات و ماندهٔ موارد استفاده از خدمات پس از کسر واردات.

کمیتهای کلی و مهم فرانسه، در سالهای ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳ از این قرار است (میلیون فرانك به قیمتهای جاری):

	۱۹۶۹	۱۹۷۳
مصرف کل	۴۴۳۱۴۱	۶۸۸۳۲۳
تشکیل ناخالص سرمایهٔ ثابت	۱۸۳۵۲۵	۲۹۳۹۹۰
تغییرات ذخایر و سایر عملیات	۲۰۸۲۰	۲۴۹۱۸

	۱۹۶۹	۱۹۷۳
صادرات	۸۰۵۶۶	۱۶۴۶۷۲
ماندهٔ مصارف خدمات	۶۶۲۱	۱۱۲۵۰
منهای: واردات	−۹۰۶۴۵	−۱۶۷۲۸۲
تولید ناخالص داخلی	۶۴۴۰۲۸	۱۰۱۵۸۷۱

۷) سرانجام توزیع تولید ناخالص داخلی را می‌توان برحسب انواع عملیات تحلیل کرد.

جدول زیر این توزیع را برای سالهای ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳ به دست می‌دهد.

	سال ۱۹۶۹		سال۱۹۷۳	
	میلیون فرانک	٪	میلیون فرانک	٪
دستمزدها و سهمیه‌های اجتماعی	۲۵۶۹۹۱	۳۹/۳	۴۲۲۴۶۳	۴۰/۹
پرداختهای اجتماعی	۳۷۵۶	۰/۶	۵۸۲۹	۰/۶
بهره، سودتوزیع شده واجاره بهای مزرعه	۳۹۲۲۰	۶/۰	۷۲۷۰۶	۷/۰
مالیاتها	۱۲۱۹۴۷	۱۸/۶	۱۸۲۵۶۰	۱۷/۷
انتقالات	−۲۴۴۳۶	−۳/۷	−۳۲۷۲۸	−۳/۲
بیمه	۱۲۶۱۴	۱/۹	۱۹۸۳۰	۱/۹
عملیات گوناگون توزیع	۴۵۳۷	۰/۷	۸۲۵۲	۰/۸
درآمد ناخالص کارآفرینان فردی	۱۳۲۱۴۴	۲۰/۲	۲۰۱۱۷۸	۱۹/۵
نتیجهٔ ناخالص بهره برداری خانوارها	۲۴۱۵۹	۳/۷	۳۳۳۸۶	۳/۲
پس‌انداز ناخالص شرکتها	۸۳۰۰۴	۱۲/۷	۱۲۰۰۵۷	۱۱/۶
تولید ناخالص داخلی و اضافه ارزش گذاری ذخایر	۶۵۳۹۳۶	۱۰۰	۱۰۳۳۵۳۲	۱۰۰

ب) *درآمد خانوارها و مصارف آن*

حسابداری ملی فرانسه، درآمد ناخالص و درآمد قابل تصرف خانوارها را از یك سو و مصارف این درآمد قابل تصرف را که مصرف و پس‌انداز خانوارهاست، از سوی دیگر نمایش می‌دهد.

درآمد ناخالص خانوارها همانا کل منابع حساب تخصیص خانوارها می باشد.
درآمد قابل تصرف خانوارها همانا تفاوت میان درآمد ناخالص و مصارف منابع حساب تخصیص خانوارها به عنوان عملیات توزیع (مالیاتهای مستقیم؛ دستمزدهای کارکنان خانگی؛ حقوق بیمه؛ مخارج در خارج از کشور و غیره) است.
بنابراین، درآمد قابل تصرف خانوارها مساوی است با منابعی که خانوارها به مصرف کالاها و خدمات و به پس‌انداز ناخالص تخصیص داده‌اند.
درآمد قابل تصرف خانوارها، به ویژه، برای تعیین کشش مصرف خانوارها نسبت به درآمد آنها به کار می‌رود.

	سال ۱۹۶۹		سال ۱۹۷۳	
	میلیون فرانک	به ٪ درآمد ناخالص	میلیون فرانک	به ٪ درآمد ناخالص
دستمزدهای خالص[1]	۲۳۷۴۷۲	۴۲/۳	۳۸۷۲۰۵	۴۳/۲
پرداختهای اجتماعی	۱۰۹۸۸۷	۱۹/۶	۱۸۱۵۱۵	۲۰/۲
بهره، سود توزیع شده و اجاره بهای مزرعه	۲۳۶۵۶	۴/۲	۳۸۱۹۶	۴/۳
انتقالات	۱۷۵۸۴	۳/۱	۲۶۸۴۷	۳/۰
بیمه	۵۱۱۵	۰/۹	۸۸۶۰	۱/۰
دریافتهای خارجی	۶۶۰۵	۱/۲	۱۱۲۱۰	۱/۳
عملیات گوناگون توزیع	۴۵۷۸	۰/۸	۸۱۲۵	۰/۹
درآمد ناخالص کارآفرینهای اقتصادی فردی	۱۳۲۱۴۴	۲۳/۶	۲۰۱۱۷۸	۲۲/۴
نتیجهٔ ناخالص بهره برداری خانوارها	۲۴۱۵۹	۴/۳	۳۳۳۸۶	۳/۷
درآمد ناخالص	۵۶۱۲۰۰	۱۰۰	۸۹۶۵۲۲	۱۰۰
منهای:				
دستمزدها و سهمیه‌های اجتماعی	۱۱۹۳۶	۲/۰	۱۵۵۱۴	۱/۷
بهره	۷۵۸	۰/۱	۱۸۵۱	۰/۲
مالیاتها	۳۴۲۳۹	۶/۱	۵۰۵۸۱	۵/۷
بیمه	۷۰۴۴	۱/۳	۱۱۹۸۰	۱/۳
مخارج خارجی	۶۲۳۶	۱/۱	۱۰۱۳۵	۱/۱
عملیات گوناگون توزیع	۱۱۱۰۹	۲/۰	۱۵۸۵۳	۱/۸
درآمد قابل تصرف	۴۹۰۴۱۸	۸۷/۴	۷۹۰۶۰۸	۸۸/۲
		به ٪ درآمد قابل تصرف		به ٪ درآمد قابل تصرف
شامل:				
مصرف	۴۱۷۵۷۹	۸۵/۱	۶۵۰۶۵۲	۸۲/۳
پس انداز ناخالص	۷۲۸۳۹	۱۴/۹	۱۳۹۹۵۶	۱۷/۷

(۱) مقصود دستمزدهای دریافتی خانوارهاست، سهمیه های اجتماعی دستمزدبگیران منظور نشده اند.

پ) *پس‌انداز کلی و تشکیل سرمایه*

حساب یك کاسه شدهٔ سرمایهٔ مجموعهٔ عاملان داخلی، تعادل کلی پس‌انداز و تشکیل سرمایه را شرح می‌دهد.

در قسمت مصارف، تشکیل خالص سرمایهٔ ثابت، وجوه استهلاك و تغییرات ذخایر ثبت می‌شود. در قسمت منابع، این حساب، پس‌انداز خالص و وجوه استهلاك هر یك از عاملان داخلی را دربر دارد.

اگر مصارف بیشتر از منابع بشود، حساب با رقم نیازمندی به تأمین مالی در قسمت منابع متعادل می‌گردد. این نیاز به تأمین مالی نشان دهندهٔ وام خالصی است که اقتصاد داخلی از خارج کشور به دست آورده است.

اگر مصارف کمتر از منابع باشد، حساب با رقم ظرفیت تأمین مالی در قسمت مصارف به نشانهٔ وام خالص اقتصاد داخلی پرداختی به خارجه تعادل می‌یابد.

حساب سرمایهٔ یك کاسه شدهٔ مجموعهٔ عاملان داخلی (میلیون فرانك)

	سال ۱۹۷۳
مصارف:	
تشکیل خالص سرمایهٔ ثابت	۱۷۳۱۵۷
وجوه استهلاك	۱۲۰۸۳۳
تغییرات ذخایر و سایر عملیات	۲۴۹۱۸
ظرفیت تأمین مالی	
جمع کل	۳۳۶۵۶۹
منابع:	
پس‌انداز خالص شرکتها	۳۵۱۰۶
پس‌انداز خالص خانوارها	۱۰۵۸۸۴
پس‌انداز خالص دستگاههای اداری	۴۲۳۰۴
پس‌انداز خالص نهادهای مالی	۲۱۲۰۲
وجوه استهلاك شرکتها	۸۴۱۵۱
وجوه استهلاك بنگاههای انفرادی	۱۹۹۱۳
وجوه استهلاك خانوارها	۱۴۱۵۹
وجوه استهلاك دستگاههای اداری	۱۹۳۰
وجوه استهلاك نهادهای مالی	۶۸۰
خسارات-بیمهٔ کالاهای سرمایه‌ای	۵۴۴۳
نیازمندی به تأمین مالی	۴۹۹۷
جمع کل	۳۳۶۵۶۹

§ ۲. کمیتهای کلی هنجاری

هدف محاسبهٔ کمیتهای کلی هنجاری این است که زمینهٔ مقایسه‌های بین‌المللی را آماده سازد. در واقع، حسابداری ملی فرانسه، در دو مورد مهم و اساسی با روشهای بین‌المللی (سازمان ملل متحد و سازمان همکاری توسعهٔ اقتصادی) تفاوت دارد:

ـ حسابداری ملی فرانسه تعریف محدودتری از مفهوم تولید را می‌دهد. روشهای هنجاری دستگاههای اداری، نهادهای مالی و کارکنان خانگی را به منزلهٔ تولیدکننده در نظر می‌گیرد و ارزش افزوده را برای عاملهای گوناگون محاسبه می‌نماید؛

ـ حسابداری ملی فرانسه یك حسابداری برای قلمرو کشور است، یعنی حسابهای عاملان اقتصادی حاضر در خاك اصلی را تهیه می‌بیند و روابط میان عاملان داخلی و خارجی را در حساب خارجه تشریح می‌نماید، حال آنکه روشهای هنجاری حسابهای عاملان مقیم، یعنی کسانی را که مدتی دراز با اقتصاد ملی ارتباط و پیوند دارند، تنظیم می‌نمایند و روابط میان افراد مقیم و غیرمقیم را در حساب «بقیهٔ دنیا» وارد می‌سازند.

بنابراین، اگر بخواهیم از کمیتهای کلی خاص حسابداری ملی فرانسه به کمیتهای کلی هنجاری در روشهای بین‌المللی برسیم، تا اندازه‌ای انطباق و تغییر را ضروری می‌بینیم.

برای محاسبهٔ محصول ناخالص ملی به قیمتهای بازار فرانسه در سال ۱۹۷۳ به طریق زیر اقدام می‌شود:

تولید ناخالص داخلی	۱۰۱۵۸۷۱ میلیون فرانك
+ ارزش افزوده برای مزدبگیران دستگاههای اداری عمومی فرانسه	۱۰۰۳۸۴ —
+ ارزش افزوده برای مزدبگیران خانوارها و دستگاههای اداری خصوصی	۱۴۰۷۷ —
+ سایر عناصر	۱۲۶۵۴ —
محصول ناخالص داخلی به قیمتهای بازار	۱۱۴۲۹۸۶ —
+ *خالص درآمدهای عوامل از منشاءِ خارجه*	۸۲۳ —
محصول ناخالص ملی به قیمتهای بازار	۱۱۴۳۸۰۹ —

کمیتهای کلی هنجاری: سالهای ۱۹۵۹، ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳
(میلیارد فرانک جاری)

	سال ۱۹۵۹	سال ۱۹۶۹	سال ۱۹۷۳
الف) دید محصول:			
۱. محصول ناخالص ملی به قیمتهای بازار	۲۷۲/۶	۷۲۳/۵	۱۱۴۳/۸
۲. منهای استهلاک	-۲۸/۲	-۷۳/۶	-۱۲۰/۸
۳. مساوی است با محصول خالص ملی به قیمتهای بازار	۲۴۴/۴	۶۴۹/۹	۱۰۲۳/۰
۴. منهای مالیاتهای غیرمستقیم پس از وضع کمکهای مالی	-۴۰/۷	-۹۸/۲	-۱۴۱/۴
۵. مساوی است با محصول خالص ملی به قیمت عوامل یا درآمد ملی،	۲۰۳/۷	۵۵۱/۷	۸۸۱/۶
ب) دید درآمد:			
۱. پاداش مزدبگیران	(٪۵۹/۶)۱۲۱/۴	(٪۶۲/۳) ۳۴۳/۵	(٪۶۳/۹)۵۶۳/۶
۲. سهم اشخاص از درآمد مالکیت و بنگاهها	(٪۳۴/۶)۷۰/۴	(٪۲۹/۷)۱۶۳/۸	(٪۲۸/۳)۲۴۹/۲
۳. سهم شرکتها از مالکیت و بنگاهها	(٪۶/۸)۱۳/۹	(٪۸/۷) ۴۷/۹	(٪۷/۷)۶۷/۵
۴. سهم دستگاههای عمومی اداری از مالکیت و بنگاهها	(٪-۱/۰)-۲/۰	(٪-۰/۷) -۳/۵	(٪۰/۱)۱/۳
درآمد ملی	(٪۱۰۰)۲۰۳/۷	(٪۱۰۰) ۵۵۱/۷	(٪۱۰۰)۸۸۱/۶
پ) دید هزینه (یا مصارف محصول ناخالص ملی):			
۱. مصرف خصوصی	(٪۶۲/۴)۱۷۰/۲	(٪۶۰/۰)۴۳۴/۰	(٪۵۹/۴)۶۷۹/۰
۲. مصرف عمومی	(٪۱۳/۵)۳۶/۷	(٪۱۲/۴)۹۰/۰	(٪۱۲/۰)۱۳۷/۹
۳. تشکیل ناخالص سرمایه	(٪۲۲/۶)۶۱/۵	(٪۲۸/۲)۲۰۳/۸	(٪۲۷/۹)۳۱۸/۹
۴. صادرات کالاها و خدمات و درآمدهای عوامل دریافتی از بقیهٔ دنیا	(٪۱۴/۴)۳۹/۳	(٪۱۵/۲)۱۰۹/۸	(٪۱۹/۳)۲۲۰/۴
۵. واردات کالاها و خدمات و درآمدهای عوامل به بقیهٔ دنیا	(٪-۱۲/۹)-۳۵/۱	(٪-۱۵/۸)-۱۱۴/۱	(٪-۱۸/۶)-۲۱۲/۴
محصول ناخالص ملی به قیمتهای بازار	(٪۱۰۰)۲۷۲/۶	(٪۱۰۰)۷۲۳/۵	(٪۱۰۰)۱۱۴۳/۸

(مأخذ: *Rapport sur les comptes de la Nation* pour 1973)

این جدول کمیتهای کلی هنجاری حسابداری ملی فرانسه را برای سالهای ۱۹۵۹، ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳ موافق سه‌دیدگاه کلاسیك حسابداری ملی، یعنی دید محصول، دید درآمد و دید مصرف یا هزینه نشان می‌دهد.

قسمت چهارم ـ حسابداری ملی و پیش بینی: بودجهٔ اقتصادی

بودجهٔ اقتصادی یك طرح حسابهای ملی برای آینده است که هدف آن نمایش تحول احتمالی اقتصاد و تأمین توافق سیاست اقتصادی به منظور تحقق اهداف اقتصادی کوتاه‌مدت و میان‌مدت است.

در حال حاضر، تهیه و تدارك بودجهٔ اقتصادی اکیداً وابسته به تدوین قوانین مالی است و به این سـو می‌گراید که در محدودهٔ کارهای پیش‌بینی میان‌مدت مربوط به برنامه‌ریزی قرار گیرد.

مسئولیت بودجهٔ اقتصادی با «دستگاه مدیریت پیش‌بینی» در وزارت اقتصاد و دارایی است. بودجهٔ اقتصادی دوبار در سال، یکی در ماه مه و دیگری در اکتبر به کمیسیون حسابها و بودجه‌های اقتصادی ملت، مرکب از اعضای دستگاه مدیریت، نمایندگان شورای اقتصادی و اجتماعی و شخصیتهای برگزیده، تحت ریاست عالیهٔ وزیر اقتصاد و دارایی تسلیم می‌گردد.

به مناسبت روابط نزدیکی که میان بودجهٔ اقتصادی و قوانین مالی وجود دارد و بنابر آشنایی یا ناآشنایی با این قوانین، دو نوع بودجهٔ اقتصادی تشخیص داده می‌شود: یکی بودجهٔ آزمایشی و دیگری بودجهٔ پیش‌بینی.

§ ۱. بودجهٔ آزمایشی

کمیسیون حسابهای ملت در ماه مه سال معین، مثلا ماه مه سال ۱۹۷۳، یك بودجهٔ آزمایشی برای سال ۱۹۷۴ را تدارك می‌بیند.

قوانین مالی برای سال ۱۹۷۴ در جریان تهیه است. بنابراین بودجهٔ سال ۱۹۷۴ نمی‌تواند به شناخت دقیق و مشروح عمل دولت طی سال مورد نظر استوار باشد؛ بودجهٔ آزمایشی برای سال ۱۹۷۴، شماری فرضیه دربارهٔ نرخ رشد، وصولی مالیاتی، واجرای برنامه عرضه می‌کند و فرضیه‌هایی چند را در باب سیاست اقتصادی تعریف می‌نماید. هدف اصلی و عمدهٔ این بودجه، راهنمایی دولت در انتخابهاست.

بودجهٔ آزمایشی بر پایهٔ سست و ضعیفی قرار دارد؛ زیرا، پیش‌بینی برای سال جاری

شده است و نمی‌تواند دربارهٔ اوضاع و احوال اقتصادی از اطلاعات دقیق بهره گیری نماید. با این همه، ممکن است به برنامهٔ توسعهٔ میان‌مدت رجوع نمود که عدهٔ معینی هدف برای دورهٔ جاری تعیین کرده و روابط مشخصی را میان متغیرهای مهم اقتصادی کشف کرده است.

برای ساخت یك طرح اصلی پیش بینی و صورتهای دیگر و بحث دربارهٔ آن، چندی است از الگویی استفاده می‌شود که عملیات مالی را در نظر نمی‌گیرد و براساس متغیرهای معین خارجی و به ازای نرخ رشد معلوم حجم تولید ناخالص داخلی و اقلام مهم و عمدهٔ تقاضا را محاسبه می‌کند.

کلیهٔ روابط الگو شامل متغیرهای مبین اختلاف است. این متغیرها به منظور بررسی صورتهای متبادل مختلف سیاست اقتصادی با توجه به رویدادها و شناخت نامناسب بعضی از رفتارها و ارتباطات، می‌توانند ضرایب را تغییر بدهند.

بودجهٔ آزمایشی به عده‌ای افراد متخصص تسلیم می‌گردد و پیش از آنکه به شکل قطعی به کمیسیون حسابهای ملت داده شود، هدف کارهای نامتمرکز قرار می‌گیرد.

§ ۲. بودجهٔ پیش بینی

کمیسیون حسابهای ملت، در ماه اکتبر سال معین و در مثال ما در ماه اکتبر سال ۱۹۷۳، با توجه به قوانین مالی، بودجهٔ پیش‌بینی برای سال ۱۹۷۴ را تهیه می‌بیند.

بودجهٔ پیش‌بینی به طرزی مشروح معرف یکی از طرحهای اولیه و ازپیش موردنظر است.

بودجه می‌تواند علاوه بر قوانین مالی، از اطلاعات فراوان دربارهٔ اوضاع و احوال اقتصادی برخوردار و غنی گردد.

کارشناسان دربارهٔ بودجهٔ مقدماتی بر پایهٔ الگوی صوری کار می‌کنند، لیکن برای بودجهٔ پیش‌بینی، از روش نامتمرکز گردآوری و تحلیل اطلاعات استفاده می‌نمایند.

قسمت پنجم ـ به سوی روش گستردهٔ حسابداری ملی

حسابداران ملی فرانسه، در پی کارهایی که به تجدید نظر در روش حسابداری ملی سازمان ملل و به تهیهٔ روش اروپایی حسابهای یکپاره اقتصادی منتهی گردید، روش گستردهٔ حسابداری ملی دارای دو خصوصیت زیر را ترتیب دادند:

ـــ یك محدودهٔ اصلی که به روشهای بین‌المللی حسابداری ملی آن قدر نزدیك می‌شود که مقایسهٔ میان حسابهای فرانسه و کشورهای خارجی را آسان می‌سازد؛ این

محدودهٔ اصلی می‌تواند به منزلهٔ عامل انطباق روش اروپایی حسابهای یکپاره در شرایط ویژهٔ اقتصاد فرانسه تلقی گردد؛
ـــ ابزارهای تازه که میدان پدیده‌های مشمول را گسترش می‌دهد و محدودهٔ اصلی را با حسابداریهای عاملان از یك سو و با دستگاههای اطلاعاتیِ خاص قلمروهای مخصوص از سوی دیگر پیوند می‌دهد؛ این ابزارهای جدید همانا روشهای واسطه‌ای و حسابهای اقماری هستند.

الف) *محدودهٔ اصلی*

این محدوده، در معنی، نزدیك به روش قدیمی فرانسه باقی می‌ماند، اما تغییراتی را نیز در اصطلاحات، فهرستها، تعاریف و شماری نکتهٔ اساسی عرضه می‌دارد.

الف) درباب عملیاتی که حسابداری تحلیل کرده است، مفهوم *تولید* که در روش قدیمی فقط تولید کالاها و خدمات «برای بازرگانی» به منظور فروش یا مبادله در بازار را در برمی‌گرفت، اینك به تولید «غیربازرگانی» خدماتی که به رایگان یا در مقابل مالیاتی به مراتب کمتر از هزینه‌های تولید آنها تحویل می‌شوند، بسط پیدا کرده است.

تولید غیربازرگانی که دستگاههای اداری عمومی یا خصوصی انجام می‌دهند بر پایهٔ هزینهٔ تولید ارزیابی می‌شود.

چون توزیع ارزش کلی تولید غیر بازرگانی میان انواع گوناگون عاملان برخوردار از آن بسیار دشوار است، قراردادی پذیرفته شده که بنابر آن تولید غیربازرگانی به مصرف قطعی واحدهای تولیدکنندهٔ آن، یعنی به دستگاههای اداری و خانوارها به عنوان کارفرمایان خدمتگزاران خانه تخصیص یافته است.

تولید برای بازرگانی، از این پس، شامل خدمات نهادهای مالی (بانکها و بیمه‌ها) و نیز خدمات خانگی خدمه می‌گردد.

در سطح کمیتهای کلی محصول *ناخالص داخلی* جایگزین تولید ناخالص داخلی می‌شود.

ب) تحلیل برحسب *کارکرد*، که قبلا دربارهٔ مصرف خانوار صورت می‌گرفت، اینك به هزینهٔ دستگاههای اداری عمومی گسترش یافته است به این امید و انتظار که بعدها به سایر جریانها بسط پیدا کند.

فهرستهای «کارکردهای مصرف خانوار» و «کارکردهای دستگاههای اداری» با یکدیگر پیوند یافته‌اند.

پ) واحدهای اقتصادی که در اجرای وظیفهٔ اصلی خود استقلال تصمیم دارند و صاحب یك حسابداری کامل هستند، در شش بخش *نهادی* به شرح شرکتها و شبه شرکتهای غیرمالی؛ نهادهای اعتباری؛ مؤسسات بیمه؛ دستگاههای اداری عمومی؛ دستگاههای اداری خصوصی؛ خانوارها و مؤسسات اقتصادی فردی، گروه‌بندی شده‌اند.

بنابراین مؤسسات اقتصادی فردی دیگر با شرکتها مورد بحث و تحلیل قرار نمی‌گیرند. از آنجا که

دارایی مؤسسات اقتصادی فردی جدا از دارایی خانوار صاحب این مؤسسه نیست، منطقی به نظر می‌آید که مؤسسهٔ فردی در بخش نهادی خانوارها ترتیب یابد. اما مؤسسات فردی در درون بخش منزوی خواهند شد.

ت) یك محدودیت *تازه بر اقتصاد ملی* پذیرفته شده است: تا بدینجا حسابهای ملی، عملیاتی را بررسی می‌کرد که در حدود قلمرو ملی انجام می‌گرفت؛ از این پس ضابطهٔ *اقامتگاه* موردنظر قرار می‌گیرد: واحدهای نهادی که عملیات آنها توصیف شده‌اند واحدهای مقیم هستند که در قلمرو اقتصادی فرانسه یك مرکز کار و کسب دارند.

مقصود از مرکز کار و کسب، اجرای عملیات اقتصادی طی یك سال یا بیشتر در قلمرو است.

منظور از قلمرو اقتصادی فرانسه،قلمرو سرزمین اصلی، فضای هوایی ملی و آبهای ساحلی، محصوره‌های سیاسی در قلمرو ملی (سفارتخانه‌ها، پایگاههای نظامی)، منابع طبیعی که در آبهای بین‌المللی قرار دارند و مورد بهره‌برداری واحدهای مقیم هستند. استانها و سرزمینهای آن سوی دریاها در حسابهای «بقیهٔ دنیا» ثبت می‌شوند و جزء قلمرو اقتصادی فرانسه نیستند و از لحاظ اقتصادی و اجتماعی متمایز هستند.

ث) سرانجام، *یك فهرست جدید و شرح تازه‌ای از عملیات مالی* به قرار زیر وجود دارد:

فهرست جدید مبتنی بر تمایز و تفاوت میان وسایل سرمایه‌گذاری به معنای اعم (سپرده و اوراق بهادار)، وسایل تأمین مالی (اعتبارات کوتاه‌مدت و میان‌مدت و بلندمدت) و اندوخته‌های فنی بیمه است.

جریانهای پولی، دیگر، برحسب طرز تأمین مالی شرح داده نمی‌شوند، بلکه نخست برحسب توزیع و سپس براساس تأمین مالی مجدد توصیف می‌گردند و کلیهٔ اعتباراتی که میان گروه مشتریان یا سایر سازمانهای مالی مقیم تقسیم گردیده است، در بستانکار حسابهای مالی و در بدهکار وجوه تأمین مالی مجدد، وصولی از سایر واسطه‌ها ثبت می‌شود.

عملیاتی که بخشهای نهادی انجام داده‌اند در *حسابهای* زیر آمده‌اند:

ــ حساب تولید که ماندهٔ آن، ارزش افزوده است؛

ــ حساب بهره‌برداری که ماندهٔ آن، مازاد ناخالص بهره‌برداری است؛

ــ حساب درآمد که پاداش عوامل تولید را نشان می‌دهد؛ ماندهٔ این حساب درآمد قابل تصرف ناخالص و نشان‌دهندهٔ درآمدی است که بخشهای مختلف پس از انجام کلیهٔ عملیات توزیع مجدد، در اختیار داشته‌اند؛

ــ حساب استفاده از درآمد که ماندهٔ آن، پس‌انداز ناخالص است؛

ــ حساب سرمایه که ماندهٔ آن، ظرفیت یا نیازمندی به تأمین مالی است؛

ــ حساب مالی که ماندهٔ آن، مطالبات و دیون است.

حسابهای اقتصاد ملی از ترکیب حسابهای شش بخش نهادی به دست می‌آید و ماندهٔ *کمیتهای کلی* عمده به شرح زیر است: محصول ناخالص داخلی به قیمتهای بازار؛ مازاد ناخالص بهره‌برداری اقتصاد؛ درآمد ملی ناخالص قابل تصرف؛ پس‌انداز ناخالص ملی؛ ظرفیت (یا نیازمندی به) تأمین مالی

ملت.

عملیاتی که واحدهای مقیم با واحدهای غیرمقیم انجام داده اند در *حسابهای بقیهٔ دنیا* از نو احتساب شده اند.

حسابهای اقتصاد ملی و حسابهای بقیهٔ دنیا همانا *حسابهای ساده شدهٔ ملت* را تشکیل می‌دهند.

کلیهٔ عملیات به صورت ترکیب در *جدول جامع اقتصادی* گرد آمده است.

جدول وارده ها ـ صادره ها (داده ها ـ ستده ها) جریانهای محصولات و هزینه های تولید شاخه های مختلف را تحلیل می نماید.

سرانجام، *جدول عملیات مالی*، حسابهای مالی بخشهای نهادی را گرد می آورد.

ب) روشهای واسطه

حسابداری مقدماتی واحدهای اقتصادی موافق نیازهای تصدی داخلی این واحدها (مؤسسات اقتصادی، بانکها، تشکیلات محلی) سازمان یافته‌اند و بر طبق قواعد معینی (مثلا برنامه‌های محاسباتی) اداره می شوند.

اطلاعاتی که براساس این گونه حسابداریها به دست آمده اند، غالباً نمی توانند در حسابداری ملی ادغام شوند، مگر آنکه در استنباطات دگرگونی پدید آید و در نتیجهٔ مقابلهٔ منابع مختلف، تغییرات مقداری حاصل گردد.

از مطالب بالا این نتیجه به دست می آید که واحدهای اقتصادی به آسانی نمی توانند دربارهٔ اقتصاد کلی وضع مشخصی بگیرند و نیز دشوار است که با استفاده از داده های حاصله از حسابداریهای انفرادی بتوان تحلیلهای اقتصادی در مقیاس کلان را دقیق تر و ظریف تر کرد.

روشهای واسطه‌ای، نمایش اقتصادی حسابداریهای عاملانی است که می‌توان برای کلیهٔ گروههای این واحدها ترتیب داد که حسابداری خود را موافق قاعده های محاسباتی واحد و یکسان (بنگاههای اقتصادی، شرکتهای بیمه، بانکها و مقامات محلی) در نظر می گیرند و اطلاعات واصله را به صورت جمع داده های انفرادی عرضه می‌دارند. این روشها، از لحاظ عددی، با حسابداری واحدهای گوناگون متوافق می باشند، اما بی آنکه کاملا محدودهٔ اصلی حسابداری را بپذیرند، نزدیك به این محدوده هستند، زیرا مفاهیم همچنان نسبت به اقلام صریح برنامه های محاسباتی واحدهای موردنظر تعریف می شوند؛ انتقال از روش واسطه ای به محدودهٔ اصلی می بایستی در سطح معینی از جمع بندی اقلام روشن بشود.

پ) حسابهای اقماری

در هر فعالیت زمینه هایی وجود دارد که ضروری است روشهای اطلاعاتی ویژه، شامل انواع گوناگون داده ها برحسب پول و سایر واحدها و در باب جنبه های مختلف اقتصادی، اجتماعی و محیط زیست، در آنها در دسترس باشد.

بدین قرار است قلمرو پژوهش، تعلیم و تربیت و تندرستی و مسکن.

برای این زمینه های مختلف می توان حسابهای اقماری درست کرد که زمینهٔ موردنظر را نسبت به مجموعهٔ فعالیتهایی که به راه می‌اندازد و مجموعهٔ واحدهایی که این فعالیتها را انجام می‌دهند و

مجموعهٔ محصولات این فعالیتها تعریف بنمایند و فهرستهایی بر اساس داده های آماری آماده سازند و این ترکیب را با فهرستهای حسابداری ملی ارتباط بدهند.

به عنوان مثال، موضوع تندرستی را در نظر می گیریم: این زمینه، شامل داده هایی دربارهٔ اقتصاد پزشکی، حالت بیماری افراد، روابط میان تندرستی و مسکن، شهرگرایی و آلودگی و غیره است.

تلاقی نظام اطلاعاتی تندرستی با مجموعه‌های فرعی داده های پولی، حساب اقماری تندرستی را متوافق با محدودهٔ اصلی حسابداری ملی تشکیل می‌دهد.

اما، این حساب اقماری باید برحسب کارکرد سایر ابعاد قلمرو تندرستی از قبیل داده‌ها دربارهٔ شخص، محیط زیست، تجهیزات بیمارستانی، صنعت داروسازی، پژوهش پزشکی، تشکل و آموزش کارکنان پزشکی و بهداری نیز ساختاربندی بشود.

بدین قرار ملاحظه می‌شود که حسابهای اقماری نسبت به یکدیگر مستقل نیستند؛ حساب تندرستی وجوه مشترکی با حسابهای اقماری پژوهش و تعلیم و تربیت دارد.

بنابراین، هدف روشهای واسطه‌ای و حسابهای اقماری، تکمیل حسابداری ملی و ایجاد امکان برای یکپارچگی بیشتر دستگاه آمار، تعاریف و فهرستهای حسابداری ملی است؛ این فهرستها نقش اساسی مأخذ را ایفاء می‌نمایند.

کتابشناسی

Méthodes de la comptabilité nationale. Calcul et définitions de la base 1959 (Paris, Imprimerie Nationale, 1966).

I.N.S.E.E., *Système élargi de comptabilité nationale, Méthodes* (version provisoire), janvier 1973.

Rapports annuels sur les comptes de la Nation (Paris, Imprimerie Nationale).

Etudes de comptabilité nationale (Paris, Imprimerie Nationale).

J. Marchal, *Comptabilité nationale française* (1967).

P. Herzog, *Prévisions économiques et comptabilité nationale*, Presses Universitaires de France, 1968.

P. Herzog et G. Olive, L'élaboration des budgets économiques, dans *Etudes de comptabilité nationale*, n° 12, 1968 (Paris, Imprimerie Nationale).

M. Guillaume, *Modèles économiques* (Presses Universitaires de France, 1971), plus particulièrement le chapitre VIII.

نتیجه گیری از مقدمهٔ عمومی
و
برنامهٔ کتاب

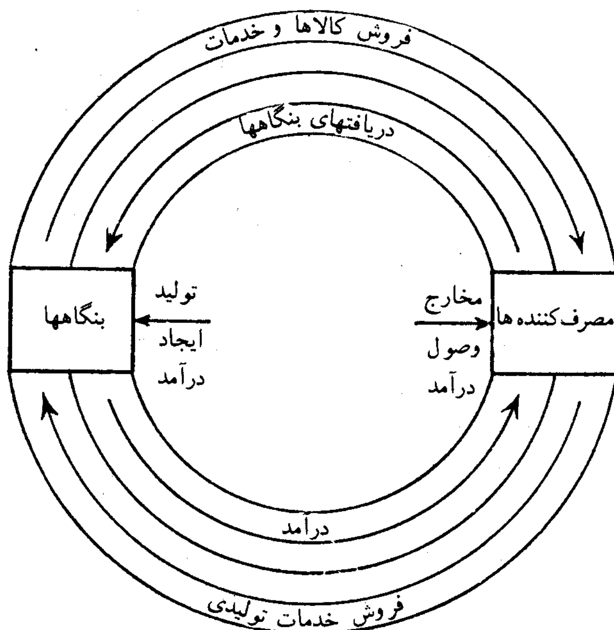
هدف فصلهای پیشین این بود که تحلیل فعالیت اقتصادی را در محدودهٔ اقتصاد ملی جای بدهد و عاملهایی را که این فعالیت را انجام می‌دهند، شکلهایی که سازمان آن می‌تواند بگیرد و روشهای کمّی که در حال حاضر امکان بررسی فعالیت را فراهم می‌آورند، معرفی نماید.

اکنون بجاست به مطالعهٔ مکانیسمهایی بپردازیم که کارکرد اقتصاد را تأمین می‌کنند. بدین منظور شایان توجه این است که از مفهوم بنیادی مدار اقتصادی آغاز گردد و دو نوع تحلیلی را که می‌توان به کاربرد، یعنی تحلیل اقتصاد خرد و تحلیل اقتصاد کلان روشن شود. به این ترتیب می‌توان برنامهٔ تفصیلات بعدی را معین نمود.

قسمت اول ـ مدار اقتصادی

اقتصاد نوین شبکهٔ بسیار وسیعی از روابط پیچیده میان میلیونها عامل تشکیل دهندهٔ آن است.

اصولا تولید را بنگاهها انجام می‌دهند. بنگاهها کالاها و خدمات را می‌فروشند. بنگاهها، برای تأمین این تولید، باید تجهیزاتی برای خودشان فراهم آورند و کارگران را به خدمت بگمارند. بنابراین، تولید منتهی به پرداخت دستمزد و حقوق به کارگران، بهره و سود توزیع شده میان عاملان می‌گردد که منابع مالی ضروری را تهیه می‌نمایند و در اختیار می‌گذارند. این درآمدها به نوبهٔ خود وسیلهٔ کارگران و تهیه کنندگان سرمایه‌ها برای خرید کالاها و خدمات ضروری خود مورد استفاده قرار می‌گیرند. تولید، درآمد را ایجاد می‌کند و درآمد به نوبهٔ خود به خرید تولید اختصاص می‌یابد.



شکل ۱۶
مدار اقتصادی

به این ترتیب، هر کس در زندگی اقتصادی هم تولیدکننده‌ای است که درآمدی دریافت می‌دارد و هم مصرف‌کننده‌ای است که در برابر خرید کالاها و خدمات پرداختهایی در وجه بنگاهها به عمل می‌آورد.

همین طور، هر بنگاه درآمدهای خود را به کارگران و تهیه‌کنندگان سرمایه می‌پردازد، در عین حال، کالاها و خدمات خود را به گروه مشتریان می‌فروشد.

بنابراین، در فعالیت اقتصادی می‌توان تشخیص داد که از یك سو جریان کالاها و خدمات از بنگاهها به سمت مصرف‌کنندگان در برابر جریان پول از مصرف‌کنندگان به طرف بنگاهها روان است و از سوی دیگر جریانی از خدمات مصرف‌کنندگان که خدمات تولیدی را به بنگاهها می‌فروشند، در مقابل جریانی از درآمدهای پولی، پرداختی بنگاهها به مصرف‌کنندگان وجود دارد.

مدار اقتصادی بدین‌گونه ترسیم می‌گردد: تولید درآمد را ایجاد می‌کند؛ درآمد هزینه‌ها را به بار می‌آورد؛ هزینه محرك و موجب تولید می‌شود و این مدار پیوسته تجدید

می گردد.

بنگاهها به منظور تولید هزینه های مزد، بهره و سود را می پذیرند. این هزینه ها باید با عواید فروش به مصرف کنندگان تأمین گردد. هزینه های بنگاه درآمدی برای کارگران و تهیه کنندگان سرمایه است. هرگاه تمام این درآمدها برای خرید کالاها و خدمات خرج بشود، دریافتها هزینه‌ها را تأمین می کند و فراگرد تولید می تواند منظماً از دوره ای به دورهٔ دیگر دنبال گردد. تغییر در سطح فعالیت اقتصادی بستگی به آشفتگیهایی دارد که در روابط میان تولید، درآمد و هزینه تأثیر می گذارد.

نمای مدار اقتصادی، که هم اکنون ارائه کردیم ساده شده است و باید در دو مورد تکمیل بشود:

- از یك سو، دولت مالیاتهایی از درآمدها برداشت می کند و به انتقال درآمدها (درآمدهای اجتماعی) اقدام می نماید؛ دولت مصرف کنندهٔ کالاها و خدمات نیز می باشد؛
- از سوی دیگر، هر ملت با خارج ارتباط دارد: کالاها و خدمات را می خرد (واردات) و کالاها و خدمات را به خارجه می فروشد (صادرات)؛ هر ملت درآمدهایی از خارجه دریافت می کند و درآمدهایی به خارجه می پردازد.

بنابراین، لازم است، به هنگام بررسی روابط میان جریانهای تولید، جریانهای درآمد و جریانهای مخارج، مجموعهٔ این عوامل مورد توجه قرار گیرد.

پیچیدگی روابط اقتصادی به گونه‌ای است که برای درك آنها باید جنبه‌های گوناگون مدار اقتصادی را از یکدیگر جدا کنیم و مسائل مختلف دربارهٔ طرز کار آن را مشخص نماییم.

قسمت دوم ـ انواع تحلیل:
تحلیل اقتصادی خرد و تحلیل اقتصادی کلان

علم اقتصاد معاصر، برای شرح و بسط مسائلی که طرز کار یك اقتصاد را مطرح می سازد دو نوع تحلیل را به کار می برد: یکی تحلیل اقتصادی خرد و دیگری تحلیل اقتصادی کلان.

الف) موضوع *تحلیل اقتصادی* خرد، تصمیمات واحدهای انفرادی اقتصادی، یعنی مصرف کننده یا رئیس بنگاه و یا صاحبان عوامل تولید است. این تحلیل شرایط و اوضاعی را مطالعه می کند که این واحدها در حدود آنها اقدام به انتخاب می نمایند، به

قسمی که بتوانند منابع کمیاب در اختیار را با نیازمندیهای خود تطبیق بدهند و حداکثر رضایت را به دست آورند. این تحلیل به اصطلاح «منطق انتخابها» را تشکیل می‌دهد.

واحدهای انفرادی اقتصادی عرضه و تقاضای کالاها و عوامل تولید را در بازار در برابر یکدیگر می‌گذارند: قیمتهایی که در بازارها تشکیل می‌شود، رهنمون تصمیمات آنها می‌شود. به این ترتیب، تحلیل اقتصادی خرد راجع است به طرز کار نظام بازارها و قیمتها. این تحلیل به بررسی روابط میان تمام بازارها و قیمتها، به وابستگی آنها و شرایط حاکم بر استقرار تعادل منجر می‌گردد.

تحلیل اقتصادی خرد، نخست، بررسی تعادل واحدهای گوناگون اقتصادی است و سرانجام به تحلیل تعادل عمومی اقتصاد ناشی از تعادلهای واحدهای انفرادی اقتصادی می‌رسد.

تحلیل اقتصادی خرد، در مرحلهٔ نخست دربارهٔ مسئلهٔ انطباق منابع بر نیازمندیها و تطبیق تولید بر مصرف است و هدف آن توضیح ترکیب جریانهای محصول و جریانهای درآمدها می‌باشد.

ب) *تحلیل اقتصادی در مقیاس کلان*، تحلیل در محدودهٔ اقتصاد ملی است و مقادیر کلی را در هر اقتصاد بررسی می‌کند (محصول ملی و درآمد ملی؛ مصرف کلی؛ سرمایه‌گذاری کلی) و روابط میان مقادیر مبین فعالیت گروههای عاملهای اقتصادی را تحقیق می‌نماید و واحدهای انفرادی را شامل نمی‌شود.

بنابراین، تحلیل اقتصادی کلان به پدیده‌های اقتصادی از دیدگاه *کلی* می‌نگرد این تحلیل، در مقام تشبیه جنبه‌های عمومی جنگل را بررسی می‌نماید، بدون آنکه به درختان تشکیل دهندهٔ آن توجه بنماید.

در سی سال اخیر، این نوع تحلیل تحت تأثیر قوه محرکهٔ ناشی از *نظریهٔ عمومی اشتغال، بهره و پول* (۱۹۳۶) اثر مشهور جان میناردکینز و به ویژه به بررسی رشد اقتصادی و تحول سطح فعالیت عمومی اقتصادی و سطح عمومی قیمتها بسط و اختصاص پیدا کرده است.

بدین شرح، تحلیل اقتصادی خرد از دید ابعاد و هدف با تحلیل اقتصادی در مقیاس کلان تفاوت دارد.

هنگامی که به این ترتیب مرز میان تحلیل اقتصادی خرد و تحلیل اقتصادی کلان ترسیم گردد، این پرسش مطرح می‌شود که تحلیل اقتصادی کلان چه معنی دارد. آیا مقادیر کلی یا میانگینها در دایرهٔ این تحلیل همان کمیتهای کلی یا میانگین مقدارهای

انفرادی اقتصادی نیست؟ آیا قیمتهای مخصوص، دستمزدها، تولیدات مختلف واقعیتهای درست و مسلم زندگی اقتصادی نیستند حال آنکه کمیتهای کلی و میانگین فقط ترکیبهای ساختگی هستند و ممکن است نادرست یا گمراه کننده باشند؟ موضوعاتی که بجاست دربارهٔ اقتصاد موردنظر، در مجموع بدانیم آیا به طور ضمنی در تحلیل اقتصادی خرد وجود ندارد؟ بنابراین این پرسش را می توان پیش کشید که تحلیل اقتصادی کلان چه سودی دارد و از آن چه می توان انتظار داشت.

ممکن است بسط تحلیل اقتصادی کلان از جهات مختلف زیر تشریح شود:

ـــ در مرحلهٔ نخست، به اندیشه های سیاست اقتصادی، یعنی دخالت دولت در تمام یا در بخشهای وسیع اقتصاد می پردازد؛ این تحلیل به تصمیمات گوناگون اقتصادی همهٔ شهروندان (مصرف؛ پس انداز؛ و سرمایه گذاری آنها) اختصاص می یابد؛ مسائلی که این تحلیل مطرح می سازد باید در محدودهٔ یك نظریهٔ کلی مورد بررسی و آزمون قرار گیرند. این نظریه، مزیت دیگری، یعنی بیان مقداری را نیز عرضه می دارد؛ ممکن است مقادیر کلی با روشهای حسابداری ملی محاسبه شوند.

ـــ در مرحلهٔ دوم، با اندیشه های نظری ارتباط پیدا می کند. در واقع، تحلیل اقتصادی کلان می تواند اعمال یا جبرهایی را در نظر بگیرد که برای فرد پیش نمی آیند. تعمیم سادهٔ خصلتها و رفتارهای عناصر تشکیل دهندهٔ یك مجموعه نمی تواند خصلتها و رفتار این مجموعه را معین کند.

بالدینگ خاطر نشان می سازد که: «جنگل هرچند فقط و فقط انبوهی از درختها می باشد، خصلت و رفتار یکایك درختان را نشان نمی دهد. یك درخت جوانه می زند، رشد می کند، می میرد و فرو می افتد. یك جنگل در تعادل می تواند درست با همان ترکیب سنی و خصلت درختان تشکیل دهندهٔ آن دوام یابد. درختها یکایك رشد می کنند، پیر می شوند و می میرند و به جای آنها تك درختان جدید می رویند و جنگل به همان گونه باقی می ماند. تقریباً غیرممکن است یك تك‌درخت بسوزد اما جنگل در خطر آتش سوزی قرار دارد. یك تك درخت بر آب و هوای محیط رویش خود اثر نمی گذارد، اما جنگل چنین تأثیری را دارد.»

بالدینگ دربارهٔ اقتصاد به این نتیجه می رسد: «علم دیگری وجود ندارد که خطرات تعمیم تجربهٔ فردی در آن به قدر اقتصاد زیاد باشد؛ بزرگترین سرچشمهٔ اشتباه در اندیشهٔ اقتصادی شاید دشواری ناشی از این روحیه باشد که یك نظام بسته همچون یك کل تصور شود و بدین سو گرایش پیدا کند که قضایای فرعی تجربهٔ فردی بر جامعه یا

بر اقتصاد، در مجموع، اعمال گردد»[1].

مثال دربارهٔ «تناقضات اقتصاد کلان فراوان است» مثلا یك بنگاه یا یك صنعت می‌تواند تولید خود را با جذب و استخدام کارگران تحت تأثیر دستمزد بالاتر از رقبا، افزایش بدهد؛ صنعت یك کشور در زمان اشتغال کامل نمی‌تواند بر اشتغال کل بیفزاید. یك بنگاه با کاهش دستمزد کارگران می‌تواند از قیمتهای خود بکاهد و فروشهای خود را زیاد بکند. اگر کلیهٔ بنگاهها دستمزد کارکنان خود را پایین بیاورند، فروشهای خود را افزایش نخواهند داد، زیرا کاهش عمومی دستمزدها، درآمد ملی و به دنبال آن تقاضای کلی را تنزل می‌دهد. یك فرد می‌تواند بدون سرمایه‌گذاری کردن، پس‌انداز بکند و یا بدون آنکه قبلا پس‌انداز کرده یا همگام با سرمایه‌گذاری خود پس‌انداز کرده باشد، سرمایه‌گذاری بنماید، اما برای اقتصاد، در مجموع، پس‌انداز همانند سرمایه‌گذاری است. در آینده، این تناقضات را باز خواهیم یافت. در اینجا، برای ارائهٔ فایدهٔ نظری بررسی اقتصاد از دیدگاه کلی، فقط به اشاره‌ای بسنده می‌کنیم.

با این همه، خطرات احتمالی، ناشی از تحلیل اقتصادی کلان را نمی‌توان پنهان نگاهداشت. مهم‌تر از همه خطر عدم تجانس بیش و کم شدید عناصر تشکیل دهندهٔ مقدار کلی است. برای آنکه مقدار کلی معنی و مفهوم داشته باشد، باید اجزای متشکلهٔ آن متجانس باشد: «شش دانه سیب چون بر هفت آسمانخراش افزوده شود یك مقدار کلی را درست می‌کند. اما این رقم جز برای یك آدم سوررئالیست، به هیچ وجه معنی ندارد.» همین طور، میانگین، فایده‌ای را نمی‌رساند، مگر آنکه مُعرف عناصر گروه باشد. بدین منظور لازم است که توزیع فراوانی عناصر موضوع میانگین، پراکندگی بسیار زیاده نشان ندهد.

به این سبب، غالباً ضرورت دارد که در تحلیل اقتصادی کلان نه فقط بُعدِ مقادیر کلی، بلکه *ساختار آنها* نیز مورد نظر قرار گیرد. این تحلیل، هر قدر کمیتهای کلی به شماری کمیتهای کلی جزئی‌تر تجزیه بشوند تا عدم تجانس کاهش یابد و مجموعه عملی‌تر باقی بماند، بارورتر خواهد بود. به علاوه، هنگامی که مقصود توضیح بعضی روابط اقتصادی کلان بر پایهٔ نظریه‌های رفتار عاملان انفرادی اقتصادی باشد، توجه به این نکته اهمیت دارد که واحدهای اقتصادی دارای رفتارهای تقریباً همانند در یك گروه گرد آیند.

1. K. Boulding, *A Reconstruction of Economics*, p. 173.

قسمت سوم ـ برنامهٔ کتاب

اکنون می‌توانیم برنامهٔ بررسی کارکرد اقتصاد را در صفحات آینده معین نماییم.

این برنامه بر مفهوم مدار اقتصادی قراردارد. جنبه‌های مهم و اصلی این مدار، یکی پس‌از دیگری و به شرح زیر مورد بررسی و آزمون واقع خواهند شد.

ـ بخش نخست به «*محصول ملی*»، به تشکیل و ترکیب آن اختصاص دارد: تحلیل نظری که در این بخش به کار می‌رود، تحلیل اقتصادی خرد خواهد بود، زیرا مقصود توضیح چگونگی تخصیص منابع اقتصادی میان تولید کالاها و خدمات مخصوص و تقسیم اینان میان مصرف‌کنندگان است. نظریهٔ قیمتها ابزار اصلی تحلیل می‌باشد.

ـ بخش دوم به «*درآمد ملی*» و به توزیع آن اختصاص دارد: در اینجا نیز تحلیل اقتصادی خرد است، زیرا ایجاد درآمد اکیداً وابسته به تولید بوده و مقصود بررسی تشکیل درآمدهای فردی و قیمتهای عوامل تولید می‌باشد. با این وصف، لازم است بعضی از نظریه‌های اقتصاد کلان را دربارهٔ توزیع درآمد ملی نیز مطالعه کنیم.

ـ بخش سوم بحث دربارهٔ «*هزینه کلی*» است؛ در این بخش دیدگاهی را که پذیرفته‌ایم همانا اقتصاد کلان است. منظور بررسی روابط میان محصول کلی، تقاضای کلی، مصرف کلی و سرمایه‌گذاری کلی است. دو بخش پیشین وسیعاً به تشکیل قیمت محصولات و عوامل تولید و به قیمتهای نسبی اختصاص پیدا کرده است. اما از این پس، تحلیل در سطح عمومی قیمتها صورت می‌گیرد.

ـ بخش چهارم یا بخش پایانی، در باب *روابط میان اقتصاد ملی و خارجه* است.

برنامه‌ای که در بالا بدان اشاره رفت، به نظر ما این مزیت را دارد که جنبه‌های عمده و اصلی طرز کار اقتصاد را با مفهوم مدار اقتصادی ربط می‌دهد و نمایش واقع‌بینانه‌ای از مسائل و کاربرد آسان دادهٔ آماری، به ویژهٔ داده‌های حسابداری ملی را که در اقتصاد نوین مورد استفاده قرار گرفته‌اند، امکان‌پذیر می‌سازد.

همچنین، برنامه مرز میان دو قلمرو کاربرد تحلیل اقتصاد خرد و تحلیل اقتصاد کلان را روشن می‌کند.

امروزه، علم اقتصاد بیشتر بر پایهٔ تفکیك و تمایز این دو نوع تحلیل عرضه می‌شود. در این کتاب، هرگاه بخواهیم خصلت ابزاری نظریهٔ اقتصادی و استفاده از آن را بیشتر در تشریح مسائل مربوط به طرز کار اقتصاد مجسم نماییم تا بررسیِ خودِ نظریهٔ اقتصادی، ترجیح می‌دهیم که عرضه داشت پیش گفته را بپذیریم.

به این ترتیب، تصور می‌کنیم که توافق ضروری را با هر بررسی فعالیت اقتصادی

بر آورده ساخته‌ایم.

این اندیشهٔ توافق با اندیشهٔ تحلیل اقتصادی همراه می‌باشد. به نظر ما مطلوب چنین آمده است که میان اقتصادهای نامتمرکز و اقتصادهای اشتراکی برنامه‌ای به سنجش مبادرت ورزیم.

موریس مرلوپونتی در صفحه‌ای از کتاب بحق معروف *ماجراهای دیالکتیک*[۲] ما را به «مواجهه و مقایسهٔ دائمی» میان نظام سرمایه‌داری و نظام شوروی فرا می‌خواند و ما را در قبال آنها «در حالت شك و تردید اصولی» قرار می‌دهد.

او می‌نویسد، «ما باید بدون جانبداری مناسب برای بنگاههای بزرگ مشکوك که هنوز تحلیل نشده‌اند و ترازنامه نداده‌اند، دربارهٔ این نظامها دقت کنیم، چه برخورد و تصادم بین این دو، بزرگترین بدبختیهاست، زیرا آنها که در این میان بمیرند، حتی نخواهند توانست بدانند که چرا می‌میرند.»

با این درك است که به بررسی مقایسه‌ای انواع نظامها و سازمانها اقدام می‌کنیم.

از این قرار می‌کوشیم به گونه‌ای عمل کنیم که تفصیلات نظری که هستهٔ اصلی هر مطالعهٔ اقتصادی را تشکیل می‌دهند، به هیچ وجه واقعیت اقتصادی و اجتماعی عصر ما را پنهان نسازند، بلکه پیوسته با این واقعیت روبه‌رو باشند.

2. Maurice Merleau-Ponty, *Aventures de la Dialectique,* p. 302.

بخش نخست

محصول ملی

ارزش مجموعهٔ کالاها و خدماتی که اقتصاد ملی، طی دورهٔ معین، به دست می آورد محصول ناخالص ملی به قیمت بازار را تشکیل می دهد.

اگر استهلاك را از محصول ناخالص ملی کسر کنیم تا سرمایه دست نخورده حفظ شود و باقی بماند، محصول خالص ملی به قیمت بازار را به دست می آوریم.

چنان که ملاحظه کرده ایم، حسابداری ملی فرانسه عناصر زیر را در محصول ناخالص ملی وارد می سازد:

الف) تولید ناخالص داخلی که ارزش افزودهٔ بنگاههای غیرمالی و خانوارها، به علاوهٔ حقوق و عوارض بر واردات است؛

ب) خدمات قطعی نهادهای مالی که بر پایهٔ پرداختهایی اندازه گیری می شوند که در برابر خدمات دستمزدبگیران انجام گرفته است؛

پ) خدماتی که دستمزدبگیران دستگاههای اداری عمومی انجام داده اند. این دستگاهها به منزلهٔ مصرف کننده ای تلقی شده اند که از یك سو کالاها و خدمات را از بنگاهها خریداری می نمایند (خریدهایی که در تولید ناخالص داخلی از نو منظور می شوند) و از سوی دیگر، به عاملان در مقابل خدمات حقوق می پردازند؛ بنابر این، در ارزیابی محصول ملی، ارقام دستمزد و پرداختهای اجتماعی به علاوهٔ سهمیه‌های اجتماعی به حساب می آیند؛

ت) خدماتی که دستمزدبگیران خانوارها و دستگاههای اداری خصوصی انجام داده اند و همانند اقلام پیشین ارزیابی شده اند؛

ث) عناصر متفرقهٔ دیگر، به ویژه دستمزد، بهره و سود توزیع شدهٔ پرداختی عاملان غیرملی به عاملان ملی پس از کسر دستمزد، بهره و سود قابل تقسیم، پرداختی عاملان ملی به عاملان غیرملی.

در این بخش، ما دیدگاه محصول را می پذیریم.

ابتدا شرایط تولید کالاها و خدمات تشکیل دهندهٔ محصول ملی را مطالعه می کنیم. سپس، چگونگی تعیین قیمت این کالاها و خدمات و تأثیر آن بر ترکیب محصول

ملی را بررسی می‌نماییم.

در نتیجه، این بخش شامل دو عنوان می‌شود:

عنوان نخست: تشکیل محصول ملی.

عنوان دوم: قیمتهای کالاها و خدمات.

عنوان نخست

تشکیل محصول ملی

تولید، شکل فعالیت اقتصادی با این هدف است که کالاها و خدمات را برای برآوردن نیازمندیهای فردی و جمعی تهیه نماید.

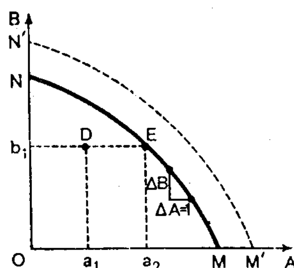
الف) یك اقتصاد که منابع تولیدی (انسانها، سرمایهٔ فنی، منابع مالی، مواد اولیه و جز اینها) در اختیار دارد، به کمك شناخت فنی معلوم می‌تواند اینان را به طرزی با یکدیگر ترکیب نماید که مجموعه‌های گوناگونی از کالا و خدمت را تولید کند. در این باب مسئله همانا تعیین مجموعه‌های کالا و خدمت تولیدشدنی و گزینش مطلوب‌ترین مجموعه می‌باشد. این مسئله را می‌توان به صورت قاعدهٔ بسیار معروف «کره یا توپ» تصویر نمود.

مرز *امکانات تولید* پاسخ به این پرسش را فراهم می‌آورد که با توجه به منابع و شیوه های فنی در اختیار، کدام یك از مجموعه های محصولات می توانند برای اقتصاد آماده و موجود بشوند.

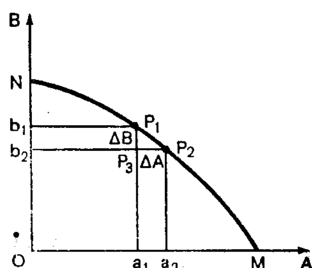
فرض می کنیم یك اقتصاد بتواند کالاهای A و B را تولید بکند: این اقتصاد اگر تمام منابع خود را به ساخت کالای A اختصاص می‌داد، مقدار OM از این کالا را به دست می آورد و اگر همهٔ منابع خود را به تولید کالای B مختص می نمود، مقدار ON از این کالا راتهیه می کرد (شکل ۱۷).

منحنی MN که مرز امکانات تولید را نشان می‌دهد، مکان کلیهٔ ترکیبهای دو کالای A و B است که می‌توانند تولید بشوند، هنگامی که منابع تولیدی کاملا به کار بروند این منحنی بیشترین مقداری را عرضه می‌دارد که اقتصاد قادر است همزمان از هر دو کالا بسازد.

به هر ترکیب A و B روی منحنی MN از لحاظ فنی مؤثر گفته می شود. هر ترکیب در



شکل ۱۷



شکل ۱۸

زیر مرز از لحاظ فنی نامؤثر است، زیرا اقتصاد می‌تواند ترکیبی بزرگتر از این ترکیب نسبت به یکی از کالاها را تولید بکند، بدون آنکه نسبت به کالای دیگر در مرتبهٔ پایین‌تر قرار بگیرد. ترکیب D از لحاظ فنی نامؤثر است، زیرا اقتصاد می‌تواند همزمان مقدار بیشتر a_2 از کالای A و مقدار b_1 از کالای B را تولید بنماید. سرانجام، هر ترکیب در فراسوی منحنی MN از لحاظ فنی شدنی و عملی نمی‌باشد.

منحنی MN، منحنی تبدیل یك محصول به دیگری و نسبت به مبداء مقعر است؛ بدین معنی که هزینهٔ تولید کالای A که برحسب انصراف از کالای B است، به موازات افزایش تولید A بالا می‌رود (و برعکس).

شیب منحنی در یکی از نقاط این منحنی نرخ نهایی اجتماعی تبدیل میان کالاهای A و B را به دست می‌دهد: این نرخ نشان می‌دهد که چقدر تولید یکی از دو کالا باید کاهش پذیرد تا به کمك عوامل تولید که بدین‌گونه آزاد شده‌اند، یك واحد از کالای دیگر به دست آید.

نرخ نهایی تبدیل میان B و A همان $-\frac{\Delta B}{\Delta A}=-\frac{\Delta B}{1}$ است.

منحنی تبدیل نشان‌دهندهٔ مقدار معینی از عوامل است؛ بنابراین، کلیهٔ نقاط منحنی هزینهٔ یکسان تولید را برای مقادیر مختلف کالاهای A و B نشان می‌دهند. هرگاه در طول منحنی تبدیل از نقطهٔ $P_1(a_1$ و $b_1)$ به نقطهٔ $P_2(a_2$ و $b_2)$ جا به جا بشویم، هزینه به همان میزان باقی می‌ماند. در نتیجه، هزینهٔ تولید در ترکیب P_3 $(a_1$ و $b_2)$ کمتر از دو ترکیب دیگر می‌باشد؛ زیرا ترکیب P_3 روی منحنی تبدیل پایین‌تر قرار دارد (شکل ۱۸).

هرگاه ترکیب $P_1(a_1$ و $b_1)$ با ترکیب $P_3(a_1$ و $b_2)$ مقایسه شود، میزان کاهش هزینهٔ تولید $\Delta B\times CM_B$ می‌شود. CM_B هزینهٔ نهایی B است. مع‌هذا، این کاهش باید بر اثر افزایش هزینهٔ تولید $\Delta A\times CM_A$ جبران گردد. CM_A هزینهٔ نهایی A می‌باشد.

بنابراین، اگر علامت منفی را در نظر نگیریم، چنین داریم:

$$\triangle B \times CM_B = \triangle A \times CM_A$$

یا:

$$\frac{\triangle B}{\triangle A} = \frac{MC_A}{MC_B}$$

در نتیجه، شیب منحنی تبدیل برابر با نسبت هزینه‌های نهایی دو محصول است.

تا بدینجا، فرض ما این است که در اقتصاد، اشتغال کامل عوامل تولید وجود دارد. هرگاه بخشی از منابع تولیدی به کار نرود، اقتصاد، بدون توجه به استفادهٔ بیش و کم مؤثر این منابع، می‌تواند در نقطه‌ای پایین‌تر از مرز امکانات تولید بکند. اقتصاد با تغییر در سطح فعالیت خود (از اشتغال ناقص به اشتغال کامل) به مرز امکانات تولید نزدیك می‌شود.

اگر ظرفیت تولید اقتصاد به مرور زمان افزایش یابد، مرز امکانات تولید به سوی بالا جا به جا می‌شود (M'N' در شکل ۱۷): در این صورت ازدیاد همزمان تولید کلیهٔ کالاها امکان‌پذیر بوده و این نتیجهٔ رشد اقتصادی است.

ب) فعالیت تولیدی عاملان اقتصادی یك ملت، در محدودهٔ امکانات تولید گسترش می‌یابد.

این فعالیت جنبه‌های مختلف پیدا می‌کند و خصلت مشترك همه ایجاد فایده می‌باشد:

ــ این فعالیت، در مرحلهٔ نخست، به عملیات تبدیل مواد اولیه و عوامل تولید، به کالاها و خدمات تولیدی و مصرفی (تولید به معنای اخص) تجزیه می‌گردد؛

ــ این فعالیت، در مرحلهٔ دوم، به عملیات تغییر مکان تولیدی تجزیه می‌شود: کالاها و خدمات از مناطقی که از جهت اقتصادی غیرقابل استفاده بوده‌اند و یا به شکل نامناسبی مورد استفاده قرار گرفته‌اند به سوی نقاطی که مصارف آنها برای ارضای نیازمندیها (حمل و نقل ـ بازرگانی) مفید واقع می‌شوند، انتقال می‌یابند.

فعالیت تولیدی در این اشکال با بهره‌گیری از عوامل تولید یعنی کار، زمین و سرمایه مطابقت می‌کند و همکاری میان این عوامل در فراگرد تولیدی ضرورت دارد.

واحدهای تولیدی، هنگامی که به ترکیب عوامل مبادرت می‌ورزند، به این بهره‌گیری تحقق می‌بخشند.

ترکیب عوامل تولید تابع قوانینی چند و شکلهایی است که برکارآیی می‌افزاید.

این نکات هدف سه عنوان فرعی به شرح زیر است:
جزءِ اول از عنوان نخست ــ عوامل تولید.
جزءِ دوم از عنوان نخست ــ واحدهای تولید.
جزءِسوم از عنوان نخست ــ ترکیب عوامل تولید.

جزءِ نخست از عنوان نخست

عوامل تولید

منابعی که یك واحد اجتماعی برای تولید کالاها و خدمات در اختیار دارد، می توانند به سه دستهٔ مهم تقسیم بشوند: منابع انسانی، منابع طبیعی و منابعی که انسان فراهم آورده، یعنی کاری که روی عناصر طبیعی انجام داده است. در اینجا طبقه‌بندی سنتی عوامل تولید، یعنی کار، زمین و سرمایه ملاحظه می گردد.

این عوامل را می توان از جنبه‌های فیزیکی نیز بررسی نمود: مثلا مردان و زنانی که در تولید همکاری می کنند؛ زمین؛ جنگل و منابع معدنی که طبیعت در اختیار آدمیان می گذارد؛ بناها، تجهیزات و وسایل حمل و نقل. اما، این عوامل را می توان به عنوان خدمات تولیدی و سرچشمهٔ ظرفیت تولیدی نیز در نظر گرفت.

امروزه، این گرایش احساس می شود که زمین و عوامل طبیعی به دو دلیل در ردهٔ سرمایه قرار گیرند:

۱) انسان، زمین را از زمانهای دور آمایش کرده و تغییر شکل داده است؛ زمین به صورت محصول طبیعت و کار درآمده است و مانند سرمایه یك عامل مرکب را تشکیل می دهد.

روپنل دربارهٔ اراضی بورگونی[1] سخن می گوید و در *تاریخ روستای فرانسه* چنین می نویسد: «خلاصه، کارهای سخت و دشوار انسانی، نگون بختیها و دردهای چند نسل موکار، زمینهای پربار و ممتاز و موستانهای عالی، جایگاههای برگزیده و رفیع از میان این همه اراضی بی‌ثمر به وجود آورده است و نه محاسن مواد معدنی»[2].

---

1. Bourgogne
2. Georges Roupnel, *Histoire de la compagne française*, p. 249.

۲) عوامل طبیعی: زمین و منابع زیرزمینی، پایان‌ناپذیر و دارای خصایص «زوال ناپذیر» نیستند. روشن‌ترین دلیل همانا فعالیتهای رو به افزایش برای حراست و حفاظت خاك در بسیاری از کشورها و شرایط حاکم بر بهره برداری از منابع زمینی و کاوش اصولی معادن است.

بدین قرار، عوامل طبیعی همچون مجموعه‌هایی از اموال به نظر می‌رسند که به منظور حفظ تمامیت و قابلیت تولید مجدد به خوبی آمایش شده‌اند. بدین ترتیب، چنان که قبلا بررسی کردیم، نظریهٔ عمومی سرمایه نتیجه می‌شود. (رجوع کنید به مقدمهٔ عمومی، عنوان سوم، صفحهٔ ۱۵۸)

بنابراین، تاریخ و نظریهٔ اقتصادی، زمین وعوامل طبیعی را در ردیف سرمایه قرار می‌دهند و عنصر سرمایه نیز به سرمایهٔ طبیعی و سرمایهٔ فنی تجزیه و تقسیم می‌گردد.

طبقه‌بندی سنتی، عوامل سه‌گانهٔ تولید، یعنی زمین، سرمایه و کار را در نظر می‌گیرد.

الفرد مارشال عامل چهارم، یعنی سازمان را منظور می‌دارد. «سازمان به اشکال گوناگون، مانند سازمان بنگاه منفرد، سازمانهای مختلف در فعالیت یکسان و سازمان فعالیتهای متفاوت نسبت به یکدیگر و سازمان دولت که امنیت عمومی را برقرار می‌کند و به بسیاری کمك می‌رساند»[3]. در نتیجه، برخی از نویسندگان این پرسش را پیش کشیده‌اند که آیا فعالیت بنگاه چهارمین عامل تولید را تشکیل نمی‌دهد. استنباط مزبور این فایده را دارد که تقسیم عوامل را با تقسیم پاداشهای عوامل یعنی اجاره بهای زمین؛ بهرهٔ سرمایه؛ مزد و سود بنگاه ربط می‌دهد.

در این مورد، این نکته خاطرنشان شده است که بنگاه مانند کار و سرمایه بخشی از منابع موجود یك اجتماع نیست؛ برعکس، شاید بتوان یادآوری کرد که «کمیابی کارآفرینان اقتصادی»، به ویژه در کشورهای رو به توسعه، غالباً تنگنای دشوار و سخت تولید را پدید می‌آورد و صدمات شدید بر جنبهٔ ضروری مکمل بودن عوامل تولید می‌زند.

همچنین لازم به تذکر است که بنگاه یك «عامل نامتجانس» است که نوع معینی از کار را با پذیرش خطر ترکیب می‌کند. به علاوه، تجزیه و تحلیل بنگاه به سبب گوناگونی و تحول شکلها و انواع سازمان تولید مشکل می‌باشد.

بنابراین، مسئلهٔ وجود عامل چهارم تولید هنوز مطرح است و با اشکال در تشخیص

3. *Principles*, p. 115.

و تشریح ماهیت فعالیت بنگاه و سود برخورد پیدا می‌کند. اما فقدان پاسخ قطعی نمی‌تواند نقش اساسی «عمل بنگاه» را در زندگی اقتصادی کمتر از واقع ارزیابی نماید. ما در آینده فرصت بررسی عمیق‌تر این موضوع را خواهیم داشت.

فصل نخست

کار

کار اساساً یك کوشش انسانی است و نشان شخص را در بردارد؛ کار تداوم موجودیت و کمال انسان است.

بررسی عنصر کار مسائل فلسفی را نیز مطرح می‌کند که به صورتی وسیع از مرز تحلیل مشارکت آن به عنوان عامل در کارِ تولید فراتر می‌رود.

واژهٔ فرانسهٔ travail به معنای کار از واژهٔ لاتین tripalus می‌آید که دلالت بر دستگاهی متشکل از سه میخ داشته و برای مهارکردن گاو و یا اسبهای سرکش بهٔ منظور نعل‌زدن آنها به کار می‌رفته است. نخستین معنای عامیانه tripaliare شکنجه کردن است.

یونانی‌ها و لاتن‌ها برای نامگذاری کار دو واژه داشته‌اند: ergon و ponos؛ opus و labour. labour کار دشوار و پرمشقت را می‌رساند و به بردگان اختصاص دارد. opus با کارخلاق و هنری، به تمام معنی، مطابقت دارد.

در قرن هجدهم واژهٔ «کارگر» مفهوم نوین خود را به دست می‌آورد. اما، کار، چنان که ریشه شناسی توضیح می‌دهد، شامل دو عنصر است: دشواری عمل و نیز والایی آن، در صورتی که دنیا را تغییر بدهد. فلاسفهٔ مدرسی[1] هدف دوگانه ای را به کار نسبت می‌دهند: یکی کمال عمل و دیگری کمال کارگر. کارل مارکس کار را داروی ویژهٔ از خود بیگانگی[2] می‌داند. پرودُن کار و تفکر را در برابر یکدیگر می نهند و فلسفه‌ای را بر برتری کار بنیاد می‌گذارد که باید فرهنگ نوینی را پدید آورد. ژان لاکروآ، فیلسوف متجدد، توانسته است معنای عمیق کار را در این جملات خلاصه نماید: «کار که در نقطهٔ تلاقی دو ندا یکی در انسان در دعوت به عمل و دیگر در طبیعت در دعوت به اتمام، قرار گرفته است، به دنیا جنبهٔ انسانی می‌بخشد و به انسان معنویت ارزانی می‌دارد.»[3]

---

1. scolastiques
2. alienation
3. Jean Lacroix, *Personne et amour*, Editions du Seuil, collection «Esprit», 1955, 2ᵉéd., p. 837.
فصل زیبای این اثر ژان لاکروآ تحت عنوان La personne et le travail خوانده شود.

در این فصل، ما فقط کار را در روابط مستقیم آن با زندگی اقتصادی بررسی می کنیم و سه مطلب با عناوین زیر را در نظر می گیریم:
۱) جنبه های جمعیتی کار؛
۲) جنبه های اقتصادی کار؛
۳) شرایط حقوقی و اجتماعی کار.

قسمت اول ـ جنبه های جمعیتی کار

بررسی اقتصادی کار را نمی توان از مطالعهٔ جمعیت شناسی یك ملت جدا کرد. در واقع، همهٔ مردمی که در یك کشور زندگی می کنند، هرگاه مصرف کننده باشند، دیگر تولیدکننده یا کارگر نیستند و فقط بخشی از نفوس جمعیت فعال را تشکیل می دهند. این جمعیت فعال بر اثر فعالیت اقتصادی خود موجب تشکیل محصول ملی می شوند. بنابراین، لازم است از یك سو روابط میان جمعیت فعال و جمعیت کل را بررسی نماییم و از سوی دیگر ساختار جمعیت فعال را تجزیه و تحلیل کنیم.

§ ۱. جمعیت کل و جمعیت فعال

الف) جمعیت فعال یك ملت براساس ترکیب سنی جمعیت کل معین می شود. این ترکیب را هرم سنی نشان می دهد.

سنین صفر تا صد سال و بیشتر روی محور عمودی و شمارهٔ افراد هر سن (یا هر گروه سنی) روی محور افقی و شمارهٔ افراد مرد و زن در دو سوی محور مرکزی ارائه می گردد.

هر سال، یك طبقه از افراد از پله ای به صورت مربع مستطیل بالا می رود و بخشی از شمارهٔ خود را بر اثر مرگ و میر یا احتمالا مهاجرت از دست می دهد، کسانی که متولد می شوند قاعدهٔ هرم را می سازند.

هرم سنی در مورد جمعیت جوان دارای قاعدهٔ پهن بوده و رو به بالا باریك می شود؛ برای جمعیت پیر قاعدهٔ هرم پهنای کمتری دارد و بخش بالایی دارای اهمیت بیشتر است: هرم تقریباً شکل کوزه بیضوی را نمایش می دهد؛ هنگامی که جمعیت پیر به دنبال افزایش میزان تولد جوان گردد، هرم سنی شکل سبوی وارونه را پیدا می نماید.

در هر جمعیت، مطابق معمول، سه گروه سنی معنی دار تشخیص داده می شود: ۰-۱۹ سال؛ ۲۰-۶۴ سال و ۶۵ سال و بیشتر.

جمعیت در سن ۲۰ سال تا ۶۴ سال در سنین *فعالیت* است. این جمعیت، درمورد

فرانسه، در دوره‌های مختلف چنین بوده است:

	سال ۱۹۰۱		سال ۱۹۳۶		سال ۱۹۶۳		سال ۱۹۷۳	
	هزار	٪	هزار	٪	هزار	٪	هزار	٪
۰–۱۹ سال	۱۳۳۱۳	۳۴/۶	۱۲۴۴۷	۳۰/۲	۱۵۹۰۴	۳۳/۴	۱۶۸۴۷	۳۲/۵
۲۰–۶۴ سال	۲۱۹۸۳	۵۷/۲	۲۴۶۷۸	۵۹/۹	۲۶۰۵۰	۵۴/۸	۲۸۲۶۷	۵۴/۴
۶۵ سال و بیشتر	۳۱۵۵	۸/۲	۴۰۵۸	۹/۹	۵۶۱۹	۱۱/۸	۶۸۰۷	۱۳/۱
جمع	۳۸۴۵۱	۱۰۰/۰	۴۱۱۸۳	۱۰۰/۰	۴۷۵۷۳	۱۰۰/۰	۵۱۹۲۱	۱۰۰/۰

در فاصلهٔ سالهای ۱۹۰۱ تا ۱۹۷۳، نخست میزان تولد تا دومین جنگ جهانی رو به تنزل بوده و سپس از سال ۱۹۴۴ در جمعیت گروه سنی صفر تا ۱۹ سال افزایش دوباره در میزان تولد ملاحظه می‌شود. پیری جمعیت فرانسه نیز از آغاز قرن کنونی احساس می‌گردد.

تفکیك گروه سنی شایان اهمیت می‌باشد، زیرا نسبت میان افراد بالغ در سن کارکردن و تولیدکردن و جوانان و پیران که مصرف کنندهٔ محض هستند و نسبت میان عناصر مولد و غیر مولد را در هر جمعیت عرضه می‌دارد.

جمعیت بالغ با فعالیت و کوشش خود بار تکفل گروههای غیرتولیدی را به دوش می‌کشد. در جمعیتی مانند جمعیت فرانسه که درصد جوانان و پیران رقم بالا و رو به افزایش است، افراد بالغ هزینه‌های بسیار سنگین را تحمل می‌نمایند. پیش‌بینیهای جمعیتی که تا سال ۱۹۸۰ صورت گرفته است، دلالت بر کاهش درصد افراد کمتر از ۲۰ سال و افزایش درصد پیران (۶۵ سال و بیشتر) دارد.

	۰–۱۹ سال	۲۰–۶۴ سال	۶۵ سال و بیشتر
۱۹۷۰	۳۲/۹	۵۳/۹	۱۳/۲
۱۹۷۵	۳۲/۳	۵۳/۹	۱۳/۸
۱۹۸۰	۳۲/۲	۵۳/۶	۱۴/۲

(مأخذ: I.N.S.E.E، *جداول اقتصاد فرانسه*، سال ۱۹۶۳).

جمعیت *فعال* به معنای *اخص* آن است که فعالیت حرفه‌ای انجام می‌دهد. از جمعیت فعال کل، پس از کسر نیروهای ارتش به جمعیت *فعال غیرنظامی* و پس از کسر بیکاران از جمعیت فعال غیرنظامی به جمعیت *فعال شاغل غیرنظامی* می‌رسیم.

نرخ فعالیت را نیز می‌توان تعیین کرد و آن شمارهٔ افراد فعال در صد نفر جمعیت کل است.

نرخ فعالیت برای چند کشور، برای سالهای ۱۹۵۴، ۱۹۶۲، ۱۹۷۲ به قرار زیر است:

	سال ۱۹۵۴	سال ۱۹۶۲	سال ۱۹۷۲
فرانسه	٪۴۵/۳	٪۴۲/۲	٪۴۲/۰
آلمان	٪۴۷/۵	٪۴۷/۲	٪۴۳/۳
انگلیس	٪۴۷/۵	٪۴۸/۰	٪۴۵/۰
ایالات متحده	٪۴۱/۸	٪۳۹/۴	٪۴۲/۶

(ماخذ:.O.C.D.E، *آمار جمعیت فعال*، سال ۱۹۷۴)

همچنین محاسبهٔ نسبت جمعیت *فعال* به نسبت جمعیت در سن *کارکردن* نیز جالب توجه است. در این مورد، غالباً جمعیت در سن کارکردن به منزلهٔ افراد میان ۱۵ و ۶۴ سال با احتساب دورهٔ آموزش اجباری جوانان تعریف می‌شود.

مقایسهٔ این نرخها، در مورد جمعیت مرد، میان کشورهای مختلف، تفاوت در سال آغاز به تحصیل را بالای سن پانزده سالگی آشکار می‌کند. این نرخها در مورد جمعیت زن مقایسه میان درجهٔ مشارکت زن را در فعالیت اقتصادی امکان پذیر می‌نماید.

نسبت جمعیت *فعال* به جمعیت *در سن فعالیت* (سال ۱۹۷۲)

	مجموعهٔ دو جنس	مردان	زنان
فرانسه	٪۶۷/۳ (٪۶۸/۲)*	٪۸۶/۱ (٪۹۱/۸)*	٪۴۸/۳ (٪۴۴/۷)*
آلمان	٪۶۸/۶ (٪۷۰/۷)	(٪۹۵/۰)	(٪۴۹/۲)
انگلیس	٪۷۱/۹ (٪۷۳/۶)	٪۹۲/۶ (٪۹۸/۱)	٪۵۱/۴ (٪۴۹/۶)
ایالات متحده	٪۶۷/۹ (٪۶۶/۱)	٪۸۶/۴ (٪۹۰/۱)	٪۵۰/۰ (٪۴۲/۷)
ایتالیا	٪۵۴/۶ (٪۶۲/۱)	٪۸۱/۹ (٪۹۰/۸)	٪۲۸/۴ (٪۳۵/۴)

* ارقام درون پرانتز مربوط به سال ۱۹۶۲ است.

(مأخذ:.O.C.D.E، ۱۹۷۲-۱۹۶۱، *آمار جمعیت فعال*، سال ۱۹۷۴).

نسبت جمعیت فعال به افراد در سن فعالیت به قواعد و نظامات مختلفی بستگی دارد که در درون یك جامعه به شرح زیر شرایط مشارکت افراد را به ویژه در فراگرد تولید معین می کنند:

ــ قواعدی که سن دستیابی به کار و مدت تحصیل اجباری جوانان را مقرر می نمایند؛

ــ قواعدی که شرایط پایان کار را تعیین می کنند (سن بازنشستگی).

بیشتر اوقات، توزیع جمعیت فعال و شاغل غیر نظامی (یعنی، پس از کسر نیروهای ارتش و بیکاران) میان شاخه‌های بزرگ فعالیت اقتصادی بررسی می شود.

این طرز توزیع از سال ۱۹۶۲ تا سال ۱۹۷۲، برای کشورهای مهم جهان (به درصد) به صورت زیر تحول یافته است:

	کشاورزی		صنعت		خدمات	
	۱۹۶۲	۱۹۷۲	۱۹۶۲	۱۹۷۲	۱۹۶۲	۱۹۷۲
فرانسه	۲۰/۶	۱۲/۷	۳۸/۵	۳۸/۴	۴۰/۹	۴۸/۸
آلمان	۱۹/۶	۷/۵	۴۹/۷	۵۰/۴	۳۷/۷	۴۲/۱
انگلیس	۳/۸	۳/۱	۴۸/۲	۴۲/۷	۴۸/۰	۵۴/۲
ایالات متحده	۷/۴	۴/۲	۳۳/۲	۳۱/۰	۵۹/۳	۶۴/۸

(مأخذ:.O.C.D.E، *آمار جمعیت فعال*، سال ۱۹۷۴)

این طرز توزیع به موازات توسعهٔ اقتصادی، طی زمان تغییر می پذیرد و ما در آینده فرصت داریم این مطلب را ملاحظه نماییم و مشخصات این تحول را بررسی کنیم.

نتایج اقتصادی برحسب نسبت موجود میان سه گروه از طبقات سنی، که هم اکنون مطالعه کردیم، متفاوت است:

الف) وجود جمعیت مهم جوان، البته، باری است بر دوش افراد بالغ و در سن کار، اما بهترین محرك ترقی می باشد. دوپرئل جامعه شناس بلژیکی در اثرش تحت عنوان *دو آزمون دربارهٔ ترقی*[4] ثابت کرده است که ورود نسلهای جوان، انسان را به کوشش وا می دارد، وگرنه تن به کار نمی دهد و از تلاش سر باز می زند، «زیرا هرچند خرد و کوچك باشد، فقط آغاز چیزی بزرگ تلقی می شود»... در این حالت، روح جوامع رشد یابنده سراسر آمیخته به خوش بینی است.

به علاوه، ورود به سن بلوغ و کار موجب افزایش بسیار مهم در کالاهای تجهیزاتی ضروری برای

4. Dupréel, *Deux essais sur le progrès*, 1928.

فعالیت تولیدکنندگان جدید است.

ب) برعکس، پیری جمعیت نتایج اقتصادی نکبت‌باری عرضه می‌دارد. بنابر نظر شوالیه[5] «...حتی مفهوم پیری درخور ایراد و اعتراض است. از پیری نباید سخن گفت، زیرا پیری پیش از تولد آغاز می‌گردد و زندگی کردن همانا پیر شدن است... هرگاه عنوان یك کتاب ژان رُستان[6] را به کار بریم، حالت پیری مورد نظر که این قدر از دیدگاه جمعیت شناسی اهمیت دارد، تبدیل جوان بالغ به پیر است. بنابراین، بجاست از «پیرشدگی» سخن به میان آوریم.»[7]

در این مورد، بهترین مثال را اقتصادهای اروپای غربی عرضه می‌دارند. خصوصاً در نیمهٔ دوم قرن نوزدهم، اقتصاد فرانسه، *انقلاب* جمعیتی را از سر گذرانیده است. مشخصات این انقلاب همانا کندی در میزان زاد و ولد و بیشتر شدن سالهای عمر، ناشی از تنزل میزان مرگ و میر است. لاندری[8] این انقلاب را در عقلایی شدن روزافزون رفتار (عقلایی شدن زاد و ولد) و در اندیشهٔ ترقی (محدودیت شمار کودکان موجب صعود افراد و اخلاف آنها می‌شود) توضیح می‌دهد.

فیلیپ اریِس، به نوبه خود، «آگاهی جمعی را خاطرنشان می‌سازد» و در *تاریخ نفوس فرانسه*[9] ثابت می‌کند که انسان، از آغاز قرن هجدهم، از دورهٔ قَدَرگرایی خارج می‌شود و بر اثر مبارزه با زندگی و مرگ دقت تازه‌ای را دربارهٔ وجود خود ابراز می‌دارد.

البته، کُندی در رشد جمعیت غالباً منشاءِ دورهٔ بهبود است، زیرا منابع فراوان میان شمارهٔ محدودی اشخاص تقسیم می‌شود: هر کس درآمد واقعی بالاتری دارد، اما این مزایا با زیان مصرف سرمایهٔ انسانی به دست می‌آید: کاهش میزان زاد و ولد، حفظ و حراست از این سرمایه را با خطر روبه‌رو می‌سازد و روزهای آینده، سعادت کمتری را نوید می‌دهد.[10] در واقع:

۱) تولید بر اثر کهنگی تجهیزات با خطر مواجه می‌شود و این جریان اکیداً با پیری جمعیت ارتباط دارد: تجهیزات به مدت درازتر مورد استفاده قرار می‌گیرند، در صورتی که سرمایه‌گذاری به صورت ماشینهای نو، آن هم به بهای گران‌تر، بر اثر مشکلات استهلاك به مانع برمی‌خورد و بازمی‌ایستد. به علاوه شمار بسیار ناچیزی بنگاه جدید ایجاد می‌گردد.

الفرد سووی رفتار بورژوازی فرانسه را در آغاز قرن بیستم در جملات زیر توصیف می‌نماید: «نسل بورژوا یا بورژوا شده‌ای که به سن پنجاه سالگی رسیده است، بر اثر صرفه‌جویی به صورت خودداری از داشتن فرزند، سرمایهٔ بس مهمی تهیه دیده بود. یك چنین نسل صاحب سرمایه و فاقد انسان، منابع دیگری جز اعطای وام به خارج از کشور در اختیار نداشت و عوایدی را که در طول زندگی به دست آورده بود به شکل مطالبات مشکوك‌الوصول در می‌آورد.»[11]

5. L.Chevalier 6. Jean Rostand

7. L. Chevalier, *Démographie générale,* p. 104. 8. A.Landry

9. Philippe Ariès, *Histoire des populations françaises.*

10. V.J.Daric, Vieillissement de la population et prolongation de la vie active, *I.N.E.D* (Institut National d'études démographiques), cahier n°7, 1948.

11. Chevalier, *op.cit.,* p.370.

افزایش سن متوسط جمعیت از کارآیی نیروی کار می کاهد و بر «بی حرکتی» آن می افزاید و این امر انطباق جغرافیایی و حرفه‌ای را دچار اشکال می کند. به علاوه، نتیجه کاهش تدریجی نیروی کار جوان، محروم ساختن فعالیتها (کشاورزی) و صنایع (معادن، استخراج فلزات) از عناصر داراییهای مهمی است که به سوی صنایع جدید کشیده می شوند. این صنایع در برابر کاری که زیاد سخت و دشوار نیست دستمزدهای بالاتری می پردازند (صنعت اتومبیل، صنعت هوانوردی).

۲) مالیهٔ عمومی، به صورتی نامتناسب با شمارهٔ کل جمعیت، مواجه با کاهش دریافتی و افزایش نسبی مخارج ثابت، شده است. لوکارپانتیه[۱۲] نشان داده است که هرگاه تغییر ملایمی حدود ۱۰٪ در جمعیت پدید آید، در صورتی که هزینه‌های کلی تغییر ننمایند، مخارج عمومی فقط ۲/۲۶٪ افزایش می یابد و در نتیجه هزینهٔ سرانهٔ مردم حدود ۷٪ کاهش پیدا می کند.[۱۳]

۳) پول نیز به زودی، بر اثر تورّم ناشی از توزیع درآمدهای پولی (کمکهای اجتماعی) زیان می بیند. درآمدهای پولی به منزلهٔ اسناد برداشت از محصول ملی می باشند. حال آنکه ترقی محصول ملی بسیار ناچیز و یا هیچ است. همچنین، تورّم سلاحی در دست افراد بالغ تولیدکننده است تا بار خود را بردوش پیران بیندازند. در واقع، افراد بالغ، بیشتر اوقات به دنبال ترقی قیمتها، از درآمد متغیر برخوردار می شوند، در صورتی که درآمد پیران ثابت می‌ماند و به این ترتیب ممکن است خالی از معنی و فاقد قدرت خرید گردد.

۴) سرانجام، در زمینهٔ فکری و معنوی، پیری جمعیت موجب تضعیف روحیهٔ اختراع می گردد (شمارهٔ ثبت اختراع طی سالهای ۱۹۲۳-۱۹۲۴ در فرانسه به ۱۲۰۰۰ در سال می‌رسید، ولی در سالهای ۱۹۳۸-۱۹۳۹ فقط به ۶۰۰۰ رسیده است)؛ روحیهٔ نوآوری و خطرجویی نیز ازمیان می‌رود. بعضی از نویسندگان اصطلاح ناخوشایند «ملت رباخوار» را به کار برده اند.

ب) حسابداری ملی شماری جدول جمعیتی ارائه کرده و دربارهٔ کمیتهای کلی هنجاری مفاهیم مختلف جمعیتی را در نظر گرفته است.

این مفاهیم به شرح زیر می باشند:

ــ جمعیت کل داخلی؛

ــ جمعیت کل مقیم که از افزودن ارتشیان خارج از سرزمین اصلی به جمعیت کل داخلی به دست می‌آید؛ این جمعیت کل همان است که سرشماریها به دست می دهند؛

ــ جمعیت فعال مقیم: در نتیجهٔ کسر افراد غیرفعال از جمعیت کل مقیم (بجز سربازان) به دست می آید؛

ــ جمعیت فعال و شاغل مقیم: پس از کسر جمعیت در جست‌وجوی کار موجود از جمعیت فعال مقیم به دست می آید.

12. G.Lecarpentier   13. Lecarpentier, *Population*, 1947, n°4.

جمعیت کل مقیم با محصول ناخالص ملی و درآمد ملی در ارتباط قرار می گیرد.
جمعیت فعال مقیم و شاغل با محصول ناخالص ملی در ارتباط است.

در سال ۱۹۷۳، مفاهیم اصلی جمعیت (بر حسب متوسط سالانه)، برای فرانسه در جدول جمعیتی زیر دیده می شوند:

	برحسب هزار
جمعیت کل داخلی	۵۲۱۴۳
جمعیت فعال مقیم	۲۱۸۷۲
منهای	
جمعیت موجود در جست‌وجوی کار	۴۵۰
جمعیت فعال مقیم و شاغل	۲۱۴۲۲

(مأخذ: *Les Comptes de la Nation pour 1973*)

§ ۲. ساختار جمعیت فعال

نقش اقتصادی جمعیت فعال برحسب کارکرد ساختار آن تغییر می کند. این ساختار را می‌توان براساس دو ضابطهٔ مهم و عمدهٔ زیر تحلیل کرد:

الف) *ضابطهٔ جنس*

در آغاز قرن بیستم، زن مقام رشد یابنده‌ای در جمعیت فعال به دست می آورد. بنابر آمارهای سازمان همکاری و توسعهٔ اقتصادی نسبت زنان در جمعیت فعال شاغل در سال ۱۹۷۲ حدود ۳۶٪ است: از ۲۰۷۰۰۰۰۰ نفر جمعیت کل فعال و شاغل، ۷۵۰۰۰۰۰ نفر زن است.

اصولاً زنان در فعالیتهای بازرگانی، امور اداری و مشاغل آزاد اشتغال دارند.

به نظر ژان داریك[14]، توزیع جمعیت فعال زن میان گروههای بزرگ حرفه‌ای، از سال ۱۹۰۶ تا سال ۱۹۳۶ تحول زیر را نشان داده است:

۴۴ زن در صنعت، در برابر ۵۸ زن در سال ۱۹۰۶؛
۲۷ زن در بازرگانی، در برابر ۱۸ زن در سال ۱۹۰۶؛
۱۴ زن در مشاغل آزاد، در برابر ۷ زن در سال ۱۹۰۶؛
۱۵ زن در خدمات خانگی، در برابر ۱۸ زن در سال ۱۹۰۶.

در آغاز قرن کنونی، در برابر بیش از سه کارگر زن، یك کارمند زن وجود داشت؛ در سال ۱۹۳۶ شمارهٔ کارگر زن به زحمت بیشتر از کارمند زن بود.

14. Jean Daric, *Population*, 1947, n°1, p. 61.

بررسی تازهٔ کمیسیون اقتصادی سازمان ملل متحد برای اروپا (تحت عنوان *بررسی وضع اقتصادی اروپا در سال ۱۹۵۵*)[۱۵] داده هایی دربارهٔ تغییرات وارده در فعالیت اقتصادی زنان چند کشور اروپا از سال ۱۹۳۰ تا سال ۱۹۵۰ فراهم می آورد:

ــ نسبت زنان شاغل در کشاورزی، تقریباً در همه جا (بجز در انگلستان) کاهش یافته است؛

ــ نسبت زنان شاغل در خدمات خانگی در قبال دریافت مزد نیز در همه جا بجز در سویس کاهش یافته است:

ــ نسبت زنان شاغل در صنعت، در محدودهٔ شمارهٔ کل نیروی کار، نسبتاً پایدار مانده است (میان ۱۷٪ تا ۲۵٪)؛

ــ نیروی کار زن، اصولا، به سوی بازرگانی، آموزش، بانك، مشاغل پزشکی، رستورانها و خدمات دیگر روی آورده است (از ۳۰ تا ۴۰٪ اشتغال، در سال ۱۹۵۰)؛

ــ نرخ فعالیت زن در گروه سنی ۴۰ تا ۶۴ سال کمتر از زنان گروه سنی ۱۵ تا ۳۹ سال است. در بیشتر موارد، نرخهای فعالیت برای زنان شوهردار نسبتاً ضعیف می باشد.

ب) *ضابطهٔ فعالیت حرفه ای*

کالین کلارك در کتاب *شرایط ترقی اقتصادی*[۱۶]، اهمیت توزیع حرفه ای جمعیت را میان سه بخش به شرح زیر خاطرنشان و تأکید کرده است:

ــ بخش اولیه (کشاورزی، بهره برداریهای جنگلی، صید ماهی)؛

ــ بخش ثانوی (معادن، صنعت)؛

ــ بخش ثالث (بازرگانی، حمل ونقل، خدمات و سایر فعالیتهای اقتصادی).

(کلارك در چاپ سوم کتاب *شرایط*، اصطلاحات بالا را رها کرده و فقط از کشاورزی، صنعت و خدمات یاد می کند).

این نویسنده ثابت می کند که درآمد واقعی زیاد همیشه با اشتغال سهم زیادی از جمعیت در بخش سوم همراه است.

چنان که در گذشته دیده ایم، تحلیل کلارك محرك ولی بحث انگیز است. فایدهٔ این تحلیل آن است که مسئله روابط میان دو ساختار اقتصادی و حرفه ای را مطرح می کند، اما نمی تواند در هیچ مورد به طرزی ساختگی نشانه ای از ترقی اقتصادی را درفراوانی بخش خدمات در يك اقتصاد استنتاج نماید.[۱۷]

به عنوان مثال، در بسیاری از کشورهای توسعه نیافته، این حقیقت را درمی یابیم که نسبت به بخش صنعت، سهم مهمتری از جمعیت فعال در بخش خدمات اشتغال یافته است. سه دلیل زیر این واقعیت

15. *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1955*, chap, V.
16. Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*.
۱۷. ر. ك. به مقدمه عمومی، صفحه

را توضیح می‌دهد:

ــ توسعهٔ خدمات توزیع، حمل و نقل و خدمات اداری در شهرها یا بنادر، زیرا فعالیت اقتصادی خارجیان در این نقاط متمرکز می‌شود؛

ــ گسترش خدمات عمومی در ملتهایی که به تازگی به استقلال دست یافته‌اند؛

ــ سهم مهم خدمات کارکنان، به ویژه خدمات خانگی در انواع کلی خدمات.

بنابراین، اگر بخواهیم از قضاوتهای نادرست دربارهٔ جمعیت فعال دوری گزینیم، تجزیهٔ بخش خدمات و نیز رعایت نسبتهای سه بخش را ضروری می‌بینیم.

ضمیمه

جنبه‌های اصلی جمعیت فرانسه پس از سال ۱۸۵۰

الف) *تحول جمعیت فرانسه* را می‌توان در جدول زیر ملاحظه نمود.

سالهای سرشماری	جمعیت رسمی کل (به هزار نفر)	سالهای سرشماری	جمعیت کل رسمی (به هزار نفر)
۱۸۵۱	۳۵۷۸۳	۱۹۰۶	۳۹۲۵۲
۱۸۵۶	۳۶۰۳۹	۱۹۱۱	۳۹۶۰۵
۱۸۶۱	۳۷۳۸۶	۱۹۲۱	۳۷۵۰۰
۱۸۶۶	۳۸۰۶۷	*۱۹۲۱	۳۹۲۱۰
۱۸۷۲	۳۶۱۰۳	۱۹۲۶	۴۰۷۴۴
۱۸۷۶	۳۶۹۰۶	۱۹۳۱	۴۱۸۳۵
۱۸۸۱	۳۷۶۷۲	۱۹۳۶	۴۱۹۰۷
۱۸۸۶	۳۸۲۱۹	۱۹۴۶	۴۰۵۰۳
۱۸۹۱	۳۸۳۴۳	۱۹۵۴	۴۲۷۷۴
۱۸۹۶	۳۸۵۱۸	۱۹۶۲	۴۶۴۲۲
۱۹۰۱	۳۸۹۶۲	۱۹۶۸	۴۹۷۲۳

* رقم جمعیت کل شامل نفوس آلزاس ـ لورن می‌باشد که فرانسه پس از جنگ ۱۹۱۴–۱۹۱۸ پس گرفته است.

(مأخذ: *I.N.S.E.E.*)

در اول ژانویهٔ ۱۹۷۳، جمعیت فرانسه ۵۱۹۲۱۰۰۰ نفر است.

ب) *ساختار سنی جمعیت فرانسه*، در اول ژانویه ۱۹۷۳ به شرح زیر است:

	به هزار	به درصد
۰-۱۹ سال	۱۶۸۴۷	۳۲/۵
۲۰-۶۴ سال	۲۸۲۶۷	۵۴/۴
۶۵ سال و بیشتر	۶۸۰۷	۱۳/۱
جمع	۵۱۹۲۱	

تحول ساختار سنی جمعیت فرانسه انقلاب جمعیتی نیمهٔ دوم قرن نوزدهم را نشان می‌دهد: کاهش همزمان میزان مرگ‌ومیر و میزان زاد و ولد موجب افزایش نسبت افراد پیر و قهقرای نسبت جوانها می‌شود. اگر سه گروه مهم سنی را تقریباً در ارتباط با ساختار حرفه‌ای (کمتر از ۲۰ سال ــ ۲۰ تا ۶۴ سال ــ ۶۵ سال و بیشتر) تشکیل بدهیم، پدیدهٔ پیری جمعیت فرانسه را نمایان می‌بینیم.

	کمتر از ۲۰ سال	۲۰-۶۴ سال	۶۵ سال و بیشتر
۱۸۵۱	٪۳۵/۹	٪۵۷/۳	٪۶/۸
۱۸۹۱	٪۳۵/۰	٪۵۵/۷	٪۸/۳
۱۹۰۱	٪۳۴/۶	٪۵۷/۱	٪۸/۳
۱۹۳۶	٪۳۰/۲	٪۵۹/۹	٪۹/۹
۱۹۴۶	٪۲۹/۵	٪۵۹/۴	٪۱۱/۱
۱۹۵۶	٪۳۱/۱	٪۵۷/۳	٪۱۱/۶
۱۹۶۳	٪۳۳/۴	٪۵۴/۸	٪۱۱/۸
۱۹۷۳	٪۳۲/۵	٪۵۴/۴	٪۱۳/۱

نرخ زاد و ولد جمعیت فرانسه از ۳۲٪. در آغاز قرن نوزدهم به ۱۷٪. پیرامون سالهای ۱۹۳۱-۱۹۳۵ و به ۱۴/۶٪. در سال ۱۹۳۸ می‌رسد. اما از سال ۱۹۴۳، زادوولد مجدداً بالا رفته و در سال ۱۹۴۶ به ۲۰/۶٪. و در سال ۱۹۴۷ به ۲۱/۲٪. رسیده است. لکن از سال ۱۹۵۱ رو به قهقرا می‌رود (۱۸/۲٪. در سال ۱۹۶۱ و ۱۶/۴٪. در سال ۱۹۷۳).

نرخ مرگ‌ومیر که در سالهای نخست قرن نوزدهم ۲۹٪. بود، در سال ۱۹۳۸ تا به ۱۵/۴٪. کاهش می‌یابد. این نرخ در سال ۱۹۶۱ به ۱۰/۸٪. و در سال ۱۹۷۳ همانا ۱۰/۷٪. بوده است.

نرخ خالص زادوولد نشان می‌دهد که، اگر میزان باروری و مرگ و میر زن در دورهٔ بررسی بدون تغییر بماند، از صد زن که تازه متولد شده‌اند برای اینکه جای آنها را بگیرند، چند دختر به دنیا خواهند آورد؛ به این ترتیب، نرخ جایگزینی نسلهای زن به دست می‌آید. هنگامی که این نرخ خالص برابر با یك باشد، جمعیت را می‌توان در تعادل دانست، یعنی هر نسل تماماً جایگزین خود را تأمین می‌نماید. نرخ خالص تولیدُمثل در فرانسه، در سالهای ۱۸۴۵-۱۸۵۰ به کمتر از واحد (۰/۹۹) تنزل می‌کند؛ این سقوط تصادفی، طی سالهای ۱۸۸۶-۱۸۹۰ دوام می‌یابد. در سالهای ۱۹۳۶-۱۹۳۹، این نرخ ۰/۸۹ است. از سال ۱۹۴۶، بر اثر افزایش مجدد در میزان زاد و ولد، این نرخ به ۱/۳۶ بالا می‌رود؛ اما،

سپس، منظماً کاهش می‌یابد و در سال ۱۹۷۳ به ۱/۱۲ می‌رسد.

اگرچه زاد و ولد شدید در سالهای اخیر موجب افزایش نسبت جوانها شده است، اما آثار شوم دورهٔ طولانی نازایی را به فوریت جبران نمی‌کند.

عدهٔ افراد بالغ در کار تنزل یافته است و با وجود افزایش میانگین سن، باز هم مانند گذشته باید هزینهٔ شمار روزافزون جوانان و پیران، از قبیل مخارج معاش و تعلیم و تربیت جوانان؛ هزینه‌های پیران را تا پایان عمر تحمل نمایند. بنابر یك مقایسه خیالی، جمعیت فعال فرانسه شبیه باربر چینی است که روی شانهٔ خود چوب خیزران می‌برد و بر دو انتهای آن بار سنگینی قرار دارد.

بار هزینه بر دوش جمعیت* فعال، تا سال ۱۹۶۵، یعنی دوره‌ای که نسلهای پس از جنگ جای «خالی» نسلهای متولد در سالهای ۱۹۳۳ و ۱۹۴۵ را «پر» نمایند، سنگین بوده است.

پ) *تحول جمعیت فعال فرانسه* در بخشهای بزرگ گرایشهای زیر را نشان می‌دهد:

	سالها	اهمیت نسبی شمارهٔ بخشها		
		بخش اولیه	بخش ثانوی	بخش ثالث
		٪	٪	٪
۸۶ استان	۱۸۵۱	۵۳	۲۵	۲۲
۸۹ استان	۱۸۶۶	۵۱	۲۶	۲۳
۸۷ استان	۱۸۸۱	۴۸	۲۷	۲۵
	۱۸۹۶	۴۵	۳۰	۲۵
	۱۹۰۱	۴۲	۳۱	۲۷
	۱۹۰۶	۴۳	۳۰	۲۷
۹۰ استان	۱۹۲۱	۴۱	۳۱	۲۸
	۱۹۲۶	۳۸	۳۴	۲۸
	۱۹۳۱	۳۶	۳۴	۳۰
	۱۹۳۶	۳۶	۳۱	۳۳
	۱۹۴۶	۳۶	۳۰	۳۴

(مأخذ: مقالهٔ تحول جمعیت فعال در فرانسه طی صدسال، در مجلهٔ *Etudes et Conjoncture*، ماه مه-ژوئن ۱۹۵۳)

سرشماری سال ۱۹۶۲ دلالت دارد بر اینکه درصدها برای سه بخش به ترتیب ۲۰/۶٪، ۳۸/۶٪ و ۴۰/۸٪ در برابر ۲۷/۴٪، ۳۶/۲٪ و ۳۶/۴٪ برای سال ۱۹۵۴ می‌باشد (حمل و نقل در بخش ثالث منظور گردیده است). کاهش افراد فعال به ویژه در کشاورزی، طی هشت سال، به ۱/۳ میلیون رسیده است. در سال ۱۹۷۲، توزیع جمعیت فعال غیرنظامی از این قرار است: ۱۲/۷٪ در کشاورزی،

۳۸/۴٪ در صنعت، ۴۸/۸٪ در خدمات. کاهش افراد فعال در کشاورزی از سال ۱۹۶۲ تا سال ۱۹۷۲ به ۱/۲۵ میلیون نفر رسیده است.

قسمت دوم ـ جنبه‌های اقتصادی کار

نخست ماهیت و وجوه کار را به عنوان عامل تولید روشن می‌سازیم و سپس مشارکت این عامل را در فراگرد تولیدی بررسی می‌کنیم.

§ ۱. ماهیت و وجوه کار

الف) کار یك فعالیت اقتصادی بوده و تحت این عنوان موازنه‌ای میان فایده (یا بازده) و عدم فایده (یا هزینه) است.

۱) کار یك فعالیت آگاهانهٔ انسان است که آدمی وسیلهٔ آن با کمیابی مبارزه می‌کند و می‌کوشد تا برای برآوردن نیازمندیهای خود بر مقدار کالاها بیفزاید. فایدهٔ کار همانا بهره‌وری آن است، یعنی ظرفیت تبدیل اشیاء، بدین منظور که بر مراتب ارضای احتیاجات افزوده شود. در این باب لازم است مفهوم فنی بازده مادی (که دلالت بر مقدار فیزیکی اشیای حاصله در واحد کار دارد) از مفهوم اقتصادی بازده به صورت فایده تشخیص داده شود: این دو مفهوم لزوماً یکی نیستند. همچنین باید بهره‌وری ویژهٔ عامل کار را از بهره‌وری کلی یك مجموعهٔ اقتصادی که عوامل تولید را با یکدیگر ترکیب می‌نماید، مشخص نمود. در واقعیت، تعیین سهم هر عامل از مقدار تولید دشوار است، به ویژه در این زمان که ماشینیسم مؤکداً میان کوشش انسانی و شیوهٔ فنی اتحاد برقرار می‌کند.

دربارهٔ بهره‌وری کار قضاوتهای بسیار مختلف شده است. در قرن هجدهم، فیزیوکرات‌ها از این اندیشه جانبداری کرده‌اند که فقط زمین مولد است و تنها کارِ کشاورزی قادر است محصول خالص به دست دهد. همچنین طبقهٔ مولد جامعه، یعنی مالکان اراضی زراعی و کشتکاران را از طبقات عقیم و غیرمولد (صنعت یا بازرگانی) متمایز دانسته‌اند. اینان ارزشها را بدون آنکه زیاد کنند، برهم می‌افزایند (به گفتهٔ مشهور مرسیه دولاریویر). فیزیوکرات‌ها، در نظریهٔ خود، بازده فیزیکی را با بهره‌وری اقتصادی یکی می‌انگاشتند.

ادام اسمیت، به نوبهٔ خود، فقط کار را مولد می‌داند، زیرا، این عامل مقدار کالاهای مادی را زیاد می‌کند. این اقتصاددان خدمات غیر مادی را به منزلهٔ غیرتولیدی می‌انگارد و همچنان در این اندیشه باقی می‌ماند که کارهای صنعتی و بازرگانی نسبت به کار

کشاورزی کمتر جنبهٔ تولیدی دارد، زیرا در کشاورزی، «طبیعت با انسان کار می کند».
آن گاه ژان باتیست سه فرا می‌رسد و هر کار موجد فایده را به منزلهٔ مولد تلقی می نماید. اما، در آغاز قرن نوزدهم، پیروان سن سیمون باز هم از این نظر دفاع می کنند که بهره وری مستقیماً بستگی به تبدیل ماده دارد: سن سیمون[18] مردم را به دو طبقه تقسیم می نماید: کارگران که تولیدکننده می باشند و از بورژواهای بزرگ، کارآفرینان، بانکداران، دانشمندان و صاحبان صنایع جدا هستند؛ و بیکارگان که نجبا، مالکان اراضی که از محل درآمدهای خود زندگی می کنند، قضات، ارتشیان، کارمندان و فرمانروایان را در بر می گیرند.
سرانجام، به عقیدهٔ کارل مارکس، تنها کار عنصر مولد است؛ یگانه تولیدکنندگان همانا کارگران دستی یا روشنفکران هستند.
برعکس، نظریهٔ جدید تأکید می‌ورزد که هرکار، بدون توجه به ماهیت و عامل آن، اگر فایده پدید آورد و یا به طور غیرمستقیم در ایجاد فایده مشارکت نماید، مولد است.
۲) با این همه، کار فعالیتی دشوار و پر زحمت است و برای کسی که انجام می‌دهد به صورت بی‌فایده و هزینه ظاهر می گردد. از دید نظریه عمومی هزینه‌های فرصت، کار با انصراف از فعالیت انسانی در مورد استعمال دیگر برابر است. به علاوه، کار مستلزم کوششهایی به شرح زیر می باشد:
ــ کوشش فیزیکی، که همان فرسودگی انسان بر اثر کار است؛
ــ کوشش فکری یا روانی که به اِعمال دقت در کار مربوط است؛
ــ کوشش ارادی: در عمق وجدان آدمی، کار به طور بیش و کم مبهم عقوبتی می باشد که حضرت آدم به هنگام اخراج از بهشت زمینی بدان دچارگردیده است: «تو نان خود را با عرق جبین به کف خواهی آورد.»[19]

---

۱۸. سن سیمون در منظومهٔ تمثیلی خود (سال ۱۸۱۹) ثابت می کند که اگر فرانسه پنجاه فیزیکدان، شیمی‌دان و بانکدار درجهٔ اول‌و دویست‌بازرگان درجهٔ اول و همانند اینان‌را از دست بدهد به‌صورت «تن بی جان» در می آید.
۱۹. دلیل بسیار مناسب و لازم بر اینکه انسان در جست‌وجوی گریز از کار سخت و دشوار است، آیا به نظر کینز *(Essais de persuasion)* جمله‌ای حاکی‌از آرزوی همگان و نقش بر سنگ‌گورهانیست که کدبانوی پیری آن را بدین شرح ساخته است:
دوستان، از من شکوه مکنید و برای من گریه سر مدهید،
زیرا در جاودانگی آخرت من دیگر هرگز کار نخواهم کرد.
آسمانها از آهنگهای مذهبی و موسیقی پرطنین و غوغاست،
اما من هرگز در این سرودها شرکت نخواهم جست.

بنابر تحلیل نهاییون، انسان، هنگامی که تعادل میان فایدهٔ نزولی عواید کار و عدم فایدهٔ صعودی نتایج کار برقرار شود، از عرضهٔ نیروی کار خود باز می‌ایستد.

ب) کار واقعیتی متجانس نیست و در زندگی اقتصادی به شکلهای گوناگون زیر نمایان می‌شود:

الف. کار اختراع؛

ب. کار مدیریت؛

پ. کار سازمان دهی؛

ت. کار اجرایی با مهارت یا بدون مهارت.

تحول اقتصادی در این جهت است که این‌شکلهای مختلف را بیش‌از پیش باز-شناسد و نیز بیش از پیش آنها را اجتماعی کند. امروزه ملاحظه می‌شود که حتی در کار اختراع که به ظاهر باید در قلمرو انتخاب فعالیت انفرادی برجای مانده باشد، دسته‌های پژوهشگر یا دوایر بررسی تشکیل می‌گردد و اینان تأیید می‌نمایند که کار به تدریج از صورت فردی بیرون می‌آید.

§ ۲. مشارکت کار در فراگرد تولیدی

در اقتصاد معاصر، دو خصوصیت مهم به مشارکت کار در فراگرد تولیدی اهمیت می‌بخشد: تقسیم کار از یك سو و روابط کارگر و ماشین از سوی دیگر.

الف) *تقسیم کار*

تقسیم کار همانا تخصص کارگران در کارهای مختلف بوده و در همه حال وجود داشته است: افلاطون و هرودوت در آثار خود این موضوع را یادآور می‌شوند.

در جوامع ابتدایی، تفاوت میان فعالیتها بنابر سن، جنس، استعداد یا ملیت (تخصص خارجیان) انجام می‌گیرد.

در نیمهٔ دوم قرن هجدهم، پس از پیدایش صنعت بزرگ در انگلیس، این مطلب دقت را جلب می‌نماید. ادام اسمیت فصول نخستینِ *ثروت ملل* را به تقسیم کار اختصاص می‌دهد؛ در این اثر، حکایت معروف کارخانهٔ سنجاق سازی خوانده می‌شود که ساخت هر سنجاق به هجده عمل تقسیم گردیده و هر کدام به یك متخصص سپرده شده است: به این ترتیب، ده کارگر موفق می‌شوند ۴۸۰۰۰ سنجاق بسازند، حال آنکه اگر لازم می‌بود این افراد غالباً شغل خود را تغییر بدهند به این موفقیت نمی‌رسیدند.

مکتب تاریخی آلمان، کار مشترك (چند نفر برای اجرای یك کار به صورت جمعی متحد می‌شوند و هر یك همان کار کارگر همجوار خود را انجام می‌دهد) را در برابر کار

منقسم قرار می‌دهد. کار اخیر به صورت زیر نمودار می‌گردد:

۱) *تقسیم فنی کار*: عملیات ساخت یك محصول، در درون یك بنگاه، میان چند کارگر تقسیم شده است. این مثالی است که از کارخانهٔ سنجاق‌سازی یا ژان باتیست سه از ساخت ورقهای بازی آورده‌اند.

تقسیم فنی کار می‌تواند در دایرهٔ تولید یك کالا از ماده اولیه تا به محصول تمام شده مورد پیدا کند. در این صورت موضوع قسمت‌بندی تولید مطرح است.

۲) *تخصص مشاغل در یك جامعه*: بر اثر تحول اقتصادی در جوامع، تفاوت فزاینده‌ای میان مشاغل پدیدار گردیده است. هومر وجود چهار حرفهٔ بزرگ را بدین شرح خاطرنشان ساخته است: چوب، چرم، فلز و خاك رس. در قرون وسطی، در شهرهای بزرگ آلمان، بیست صنف متشکل از حرفه‌ها وجود داشت. اما مشاغل، از یك سو به دنبال تجزیه حرفه‌های عمده و اصلی ناشی از ترقی فنی، و از سوی دیگر بر اثر پیدایش کالاهای جدید، به سرعت تنوع و اختلاف پیدا می‌کنند.

ملتها، بنابر امتیازات طبیعی خاص خود در هر یك از این مشاغل به تخصص در فعالیتهایی که بتوانند تولید بکنند، گرایش پیدا می‌نمایند. مثلا گاهی دربارهٔ تخصص کشورهای اروپا از اروپای اسب بارکش و اروپای اسب بخار سخن به میان می‌آید. در مقیاس جهانی، در پایان قرن نوزدهم، ما شاهد تخصص کشورهای اروپای غربی (به ویژه انگلستان) در صنعت و بازرگانی می‌شویم، در صورتی که کشورهای غیراروپایی به تولید مواد غذایی و مواد اولیه می‌پردازند. مع‌هذا، این تخصص بین‌المللی در بسیاری از ملتها خطرناك به نظر رسید، به طوری که در قرن بیستم، اقتصادها بیش از پیش به صورت واحد «کامل» و بی‌تفاوت تشکیل شده‌اند (این مطلب را در بررسی اقتصاد بین‌المللی خواهیم دید.)

تحول تاریخی تأیید می‌کند که گسترش تقسیم کار، چنان که ادام‌اسمیت تأکید کرده، تابع وسعت بازار است. منظور از این مطلب سه عنصر عمده بدین شرح است:

الف) تراکم جمعیت: هر قدر جمعیت کشور فراوان‌تر باشد، تقسیم کار شدت بیشتر پیدا می‌کند. در واقع، تخصص در یك فعالیت به شرطی امکان‌پذیر است که این فعالیت بازار بس وسیع بیابد. هر قدر جمعیت متراکم‌تر باشد پخش محصول بیشتر است؛

ب) وجود وسایل ارتباطی آسان: این عنصر جانشین تراکم جمعیت است، زیرا امکان می‌دهد تا در قلمرو گستردهٔ جغرافیایی، گروه مشتریان فراوان در اختیار قرار بگیرند؛

پ) تراکم سرمایه، که زمینهٔ توسعهٔ فعالیتهای جدید را آماده می‌سازد.

تقسیم کار دو مزیت عمدهٔ زیر را عرضه می‌دارد:

الف) تقسیم کار موجب افزایش بازده می‌شود، زیرا به هر کارگر امکان می‌دهد تا به فعالیتی بپردازد که بنابر عادت یا تخصص بیشترین مهارت و بهترین کارآیی را به دست می‌آورد. به نظر پرودُن تقسیم کار «علت اصلی تکثیر ثروتهاست»؛

ب) تقسیم کار محرك وابستگی عاملان اقتصادی به یکدیگر می‌شود و بر اثر مبادله زمینهٔ همکاری تولیدی میان افراد را فراهم می‌آورد تا بهزیستی به سطح بیشینه برسد. چنان که دورکیم در *تقسیم کار اجتماعی* اشاره کرده، تا زمانی که تخصص در کارها و اعمال تحقق نپذیرد، جامعه فقط همبستگی ساختگی مبتنی بر مشابهت میان باورها و واکنشها را در می‌یابد؛ در این حالت، اجزای مختلف جامعه فقط در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. تقسیم کار همبستگی اجتماعی را به صورت ارگانیك در می‌آورد: سازمانهایی که از لحاظ اجتماعی واقتصادی هماهنگ باشند، جایگزین ساختارهای ناپیوسته و همجوار می‌شوند.

ممکن است در پاره‌ای از اقتصادهای بحران‌زده «مدارهای کوتاه ضداقتصادی، مخالف با تقسیم کلاسیك و سودمند کار پدیدار گردد»[20]. اینان نیروی بازدارنده‌ای بر سر راه بهره‌وری کلی پدید می‌آورند و به عنوان مثال از این قرارند:

ــ تأمین مالی بنگاه از منابع خود؛

ــ تولید برای مصرف خود: بنگاهها یا حتی افراد کارهایی را اجرا می‌کنند که برای آنها تجهیز نشده‌اند؛

ــ مسکن برای خود: ساختمان برای تأمین نیازمندیهای خود یا فروش مستغلات به صورت آپارتمان که نظام مالکیت را جانشین نظام اجاره می‌سازد و نقل وانتقال جاری نیروی کار را از میان می‌برد، زیرا هر کارگر آرزو دارد که تمام مدت عمر در یك مسکن باقی بماند.

موارد بالا، بازهم، آثار مساعدی را که تقسیم کار بر بهره‌وری اعمال می‌نماید، به صورتی بهتر آشکار می‌کند.

اما تقسیم کار ممکن است با انتقاداتی رو به رو گردد:

الف) تقسیم کار این خطر را دارد که معایب روانی و انسانی ناشی از یکنواختی در کار بسیار تخصصی که در واپسین تحلیل مبتلابه کارگر است، عرضه کند.

ژان باتیست سه می‌نویسد، «این یك گواهی غم‌انگیز بر این حقیقت است که انسان بپذیرد که فقط هجدهمین قسمت یك سنجاق را ساخته است.»

با این همه، همرأی با الفرد مارشال باید یادآور شد که برای کارگر، هرگاه فقط به یك کار و عمل بپردازد کمتر خسته‌کننده است تا آنکه متوالیاً از کاری به کار دیگر روی آورد. به علاوه، در صنعت نوین ملاحظه می‌شود که یکنواخت‌ترین کارها به ماشین واگذار می‌گردد.

---

20. A. Sauvy, *Droit social*, avril 1953, p. 212.

نکتهٔ اساسی این است که تقسیم کار، ضمن آنکه عاملان را تخصص می‌دهد، بر اثر افزایش بهره‌وری از مدت کار می‌کاهد و امکاناتی در اختیار کارگر می‌گذارد تا از این پس بردهٔ فعالیت خود نباشد.

ب) تقسیم کار این خطر را دارد که در درون جامعه «تبلور شغلی» پدید می‌آورد و این پدیده از سرعت جریان و تحرك نیروی کار می‌کاهد؛ هنگامی که یك بخش اقتصادی دچار بیکاری گردد، غالباً انتقال نیروی کار از چنین بخشی به بخش دیگر مصون از بحران دشوار می‌باشد.

به علاوه، تقسیم کار می‌تواند موجب پیدایش جوامع اکیداً بستهٔ «کاستی» یا «طبقات شغلی» به صورت موروثی و یا روحیه‌های اجتماعی (بی علاقگی بورژوازی نسبت به برخی از کارهای دستی یا فنی) شود که بهره‌وری را از پیشروی بازدارد یا از توزیع مجدد ضروری نیروی کار ممانعت به عمل آورد.

این معایب را می‌توان از طریف سازمان *راهنمایی* شغلی برطرف کرد. این سازمان می‌کوشد انتخاب عقلایی مشاغل را برحسب احتیاجات اقتصاد و استعداد هر کس گسترش بدهد.

پ) سرانجام، در عرصهٔ بین‌المللی، تقسیم کار این خطر را دارد که ملت متخصص را در حالت وابستگی یا به هنگام بحران اقتصادی جهانی یا جنگ در موقعیت وخیمی قرار بدهد واین نکته یکی از دلایل عمدهٔ مخالفان تخصصی‌کردن طبیعی و زیاده از حد دامنه‌دارِ و گستردهٔ ملتها در مبادلات بین‌المللی است.

ب) *کار و ماشینیسم*

آندره سیگفرید در باب دورهٔ معاصر توانسته است چنین بنویسد، «شاید در آیندهٔ دور ضمن گفت‌وگو از تغییر عصر انسانی که اکنون شاهد آن هستیم، چنان که از پارینه‌سنگی یا نوسنگی یاد می‌کنیم، بگوییم که این عصر ماشین است.»[۲۱]

ماشینیسم، در همهٔ کشورهای دنیا، به تعبیر دیگر سیگفرید، به صورت یك نظام ایجاد گردیده است: ماشین به صورت معمولی و عمومی به کار می‌رود.

بنابراین، مسئلهٔ روابط میان کارگر و ماشین مطرح می‌شود و این موضوع در قلمرو اقتصادی و انسانی جای می‌گیرد.

۱) *از دیدگاه اقتصادی* میان کار و ماشین می‌توان رابطهٔ دوگانه مکمل بودن و قابلیت جانشینی را تشخیص داد:

الف. در قرن بیستم، کارگر و ماشین در کار تولید با هم مورد استفاده قرار گرفته‌اند. ماشین سه مزیت بسیار آشکار را بدین شرح عرضه می‌دارد و بدین جهت بحث دربارهٔ این مزایا به درازا می‌کشد:

---

۲۱. مقدمه بر کتاب. J.Fourastié, *Grand espoir du XX^e siècle*

ــ ماشین محصول فعالیت انسان را افزایش می‌دهد؛
ــ ماشین کارگر را از کار بردگی آزاد می‌کند: انسان، از این پس، «برده‌های ماشینی» را در اختیار دارد؛
ــ ماشین امکان می‌دهد تا استعداد کارگر پرورش و تخصص بیابد و هرچه پیشتر برود کمتر جنبهٔ کمك ماشین را پیدا می‌کند و به صورت مراقب و فرمانده آن در می‌آید.

ب. با این همه، کارگر و ماشین به منزلهٔ جانشین یکدیگر تلقی می‌شوند. در اینجا از زیان ماشینیسم که *بیکاری ناشی از دانش فنی* را به بار می‌آورد، بسیار بحث شده است: ماشین انسان را از کار اخراج می‌کند؛ هر ترقی فنی به شکل اخراج کارگران تجلی می‌نماید. واکنش کارگران در برابر ماشینیسم معروف است: ملوانان کشتی بخار پاپَن در سال ۱۷۰۷ کشتی را خرد کردند و کارگاه ژاکار در لیون به آتش کشیده شد.

در باب بیکاری ناشی از فن دو نظر در برابر یکدیگر قرار دارد: از یك سو، نظریهٔ بدبینانه و اصولا مارکسیستی که بنابر آن، ترقی فنی در نظام سرمایه‌داری برای طبقهٔ کارگر زیان بخش است. از سوی دیگر، نظریهٔ خوش بینانه که موافق آن کارگران، پس از یك دوره انطباق، مشاغل از دست رفته را از نو به دست خواهند آورد: در واقع، افزایش تولید و کاهش قیمتها، بر اثر کاربرد ماشین بر میزان فروش می‌افزاید و گسترش صنعت را به بار می‌آورد و این جریان از نو کارگران تازه را به کار می‌گمارد؛ به علاوه، توسعهٔ صنایع کالاهای سرمایه‌ای و ازدیاد تقاضای کلی، بر اثر تنزل قیمتها در نقاط دیگر اقتصاد وایجاد مشاغل جدید تقاضای نیروی کار را پدید می‌آورد.

بحث عمیق دربارهٔ این نظریات و کوشش ترکیبی از الفرد سووی[22] است که سه نوع ترقی فنی را در نظر می‌گیرد:

الف) *ترقی متعالی*: عملی است که هم بر بهره‌وری می‌افزاید و هم وضع کارگران را بالا می‌برد، زیرا محدودهٔ طبیعی را نسبت به انسان وسعت می‌بخشد؛

ب) ترقی مستقیماً *واپسگرا*، اما سرانجام، بر اثر تغییراتی که در مصرف پدیدار می‌شود، متعالی می‌گردد؛

پ) ترقی *واپسگرا*: عملی است که بر بهره‌وری می‌افزاید اما به زیان کارگران اجرا می‌شود، زیرا انسان را نسبت به طبیعت بزرگ می‌نماید.

---

22. Alfred Sauvy, *Théorie générale de la population* et *Population*, n°1, janvier-mars 1952: «Productivité, production, population optimum».

بنابراین، نظریات کلاسیک‌ها، به طور ضمنی، بر این فرض قراردارند که هر ترقی، متعالی است و مارکسیست‌ها فرضیهٔ مخالف را می‌پذیرند.

آقای سووی برای استفاده از ترقی واپسگرا سه وسیله را در نظر می‌گیرد:

ــ این ترقی با ترقیات متعالی توأم گردد؛

ــ در نتیجه مدت کار کاهش یابد؛

ــ نیروی کار آزاد شده به ازدیاد دستگاههای تولیدی‌وبه ویژه در تولید مواد اولیه تخصیص پیدا کند.

بنابراین، لازم است که دولت تجدید انطباق نیروی کار آزاد شده را سازمان بدهد و یا به عهدهٔ رستهٔ شغلی و یا صنف بگذارد. امروزه، این گونه اقدامات در بیشتر کشورها پیش‌بینی گردیده است.

۲) *از دید انسانی*، دربارهٔ روابط انسان و ماشین عقاید مختلف ابراز شده است:

ــ برخی دربارهٔ ترقی سطح زندگی تأکید ورزیده‌اند و کارگر را بنابر رابطهٔ دوگانهٔ افزایش دستمزدها و کاهش قیمتها، مدیون ماشینیسم می‌دانند. این دو مورد قابل بحث و تردید نیست.درست مانند تقلیل مدت کار که به عنوان نتیجه عاید کارگر می‌شود.

ــ برعکس، بعضی دیگر از این اندیشه جانبداری کرده‌اند که ماشینی کردن کار، کارگر را در قید کوشش یکنواخت و خرده خرده قرارداده و ازوجود فکری ومعنوی او کاسته است.

حاجت نیست‌که درباب«بدبینی تخیلی» که ماشینیسم از بعضی ادبیات الهام گرفته است، پافشاری شود. دوهامل[۲۳] بهترین مثال را در کتاب خود آورده است. در این مورد فقط به این اشارات بسنده می‌شود که ماشین مورد بحث نبوده، بلکه محیط اجتماعی است که ماشین در آن مورد استفاده قرار می‌گیرد. مسائل اجتماعی و انسانی که در دوران ماشینیسم پدیدار می‌شوند، فقط در محدودهٔ واحد تولید و در آمایش روابط اجتماعی و انسانی در درون این واحد می‌توانند راه حل بیابند.

در این باب یادآوری حالت واقع‌بینانهٔ اتحادیه‌های امریکایی و انگلیسی در مورد خودکاری ماشینها جالب و شایان توجه است. رؤسای اتحادیه‌ها، بدون آنکه به ترس از بیکاری دامنه‌دار ناشی از تغییر شیوهٔ فنی تن دربدهند، نه فقط انتظار دارند که در برابر توسعهٔ ماشینهای خودکار به مخالفت برنخیزند، بلکه از این جریان مزایایی به سودکارگران به شکل بهبود شرایط و اوضاع کار و سطح زندگی (افزایش دستمزد کمینه؛ تضمین دستمزد سالانه؛ مزایای اجتماعی مهم‌تر: تنزل سن

23. Georges Duhamel, *Scènes de la vie future.*

بازنشستگی و در صورت امکان هفته‌ای سی ساعت کار) به دست آورند.

قسمت سوم ـ شرایط حقوقی و اجتماعی کار

نظام حقوقی کار طی قرون و اعصار به سوی آزادی تحول شگرف یافته است.

در عهد عتیق، نظام بردگی وجود داشته و در مستعمرات اروپایی نیز تا قرن نوزدهم بردگی سیاهان وجود داشته است. (فرمانهای چهارم فوریهٔ ۱۷۹۴ و بیست‌وهفتم آوریل سال ۱۸۴۸ به این جریان در مستعمرات فرانسه پایان دادند.)

در سده‌های میانه نظام رعیتی ، انسانها را به صورت ارثی به زمین وابسته می‌گردانید و به سود ارباب به بیگاری ناگزیر می‌ساخت. در فرانسه، قانون اساسی، نظام رعیتی را به شکلی قاطع و برای همیشه لغو کرده و قانون مدنی این الغاء را در مادهٔ ۱۷۸۰ حفظ نموده است. این ماده مقرر می‌دارد که هیچ کس نمی‌تواند خدمات خود را برای تمام دورهٔ حیات به تعهد بسپارد.

نظام صنفی، قرنهای متمادی میان نظام کار اجباری و نظام کار آزاد محفوظ مانده است. نظام صنفی دستیابی به شغل را تنظیم و مطابق قاعده می‌کرد. شرایط کار و کیفیات اجرای وظیفه را مشخص و مقرر می‌نمود و پیش از آنکه بتوان به استادکاری رسید یك کارآموزی طولانی تحمیل می‌کرد: فقط استادان شرایط کار را تعیین می‌کردند؛ استادکاران با مقامات عمومی برای مبارزه با اعتصابها یا انجمنها همکاری و موافقت می‌نمودند. فرمان ویه‌ـکوتره[24] (سال ۱۵۳۹) «تفاهم حرفه‌ای میان کارگران» را در فرانسه منع می‌کرد.

از آغاز قرن هجدهم، فشار فردگرایی و آزادیخواهی موجب شکست در محدوده‌های سنتی و پیروزی *آزادی کار* می‌شود. پس از آزمون ناموفق تورگو که در سال ۱۷۷۶ به موجب فرمان خاص مرتبهٔ استادی و نمایندگی هیئت صنفی را منحل کرده بود، فرمان دوم مارس ۱۷۹۱، اصناف را به طور قطعی ملغی می‌کند. در انگلستان، جیمز اول، از سال ۱۶۲۳ ناگزیر تعهد می‌کند که از این پس استادی را برقرار ننماید و از آغاز قرن هجدهم پارلمان انحلال سازمانهای صنفی را تصویب می‌کند. این سازمانها در پایان قرن هجدهم به کلی از میان رفتند. اصناف در آلمان تا قرن نوزدهم و در روسیه تا سال ۱۹۱۷ ادامهٔ حیات می‌دادند.

24. Villers-Cotterêts

در کشورهای سرمایه‌داری، بر اثر اخذ ضمانتهای بیش از پیش مؤثر به سود کارگر، آزادی کار توسعه می‌یابد و اما چنین به نظر می‌رسد که در نظامهای اشتراکی و برنامه‌ای دوران ما، شکلهای نوین کار اجباری پدیدار می گردد.

§ ۱. نظام کار در دستگاه سرمایه‌داری

نیروی کار در دستگاه سرمایه‌داری، از لحاظ حقوقی در اختیار صاحبان آنهاست. نیروی کار در بازار عرضه و تقاضا می شود و مانند کالا بنابر قیمتی معامله می گردد. کار اجرایی و بخش بزرگی از کار مدیریت به شکل کار وابسته ارائه می شود و بنا به دستور کارفرما در برابر پاداشی که در قرارداد کار معین شده است، انجام می گیرد.

چنان که فرانسوا پرو ثابت کرده است، کار در سرمایه‌داری قرن بیستم به چهار دیدگاه زیر وابسته است:

ــ دید حقوقی: قرارداد کار، عامل اقتصادی را با صاحب وسایل تولید ارتباط می‌دهد؛

ــ دید فنی: کارگر از سازمان کاری که کارفرما به وجود آورده است، اطاعت می کند؛

ــ دید اقتصادی: کارگر با هیچ خطری رو به رو نیست؛ دستمزد دریافتی کارگر به منزلهٔ خسارت است و پیش از آنکه کالای تولید شده در بازار به فروش برسد، به صورت مساعده پرداخته می‌شود.

ــ سرانجام، دید اجتماعی: کارگر چنان در وضع خود تثبیت شده است که به دشواری قدرت خروج از این حالت را دارد و در نتیجه احساس محرومیت می کند.

به این ترتیب، کار مفهوم انسانی و شخصی خود را از دست می‌دهد: این هم مانند چیزهای دیگر است و صورت فعالیت آزاد و شخصی را ندارد.

از نیمهٔ دوم قرن نوزدهم، واکنشهایی برضد این وابستگی به وجود آمده است. نظام کار در ۳ جهت عمدهٔ زیر تحول یافته است:

۱) کارگر که در اوایل سرمایه‌داری صنعتی منزوی وجدا ازدیگر قشرهای اجتماعی بود، در گروه بندیهای بیش از پیش نیرومند اتحادیه‌های صاحب نفوذ جمعی ادغام می شود.

نظام آزادیخواهانه که از فردگرایی الهام می گیرد، از تفویض هر حق به اقدام جمعی کارفرمایان و کارگران امتناع می‌ورزد. قانون لوشاپلیه[25] (۱۴-۱۷ ژوئن سال ۱۷۹۱)،

25. Le Chapelier

تشکیل هر گونه انجمن را منع می کرد و مادهٔ ۲۹۱ قانون جزا تشکیل هر انجمن بیش از بیست نفر را مقید و مشروط به موافقت و تصویب دولت می نمود، حال آنکه مادهٔ ۴۱۵ همان قانون هرگونه تبانی میان کارگران را ممنوع می‌داشت.

در فرانسه، دو تاریخ مهم، توسعهٔ عمل جمعی را مشخص می کند:

ــ قانون بیست‌وپنجم ماه مه ۱۸۶۴ که در امپراطوری دوم آزادیخواه فرمان اتحاد را لغو می کند؛

ــ قانون بیست‌ویکم ماه مارس ۱۸۸۴ که اتحادیهٔ حرفه‌ای را قانونی می‌داند.

در آینده، نقش پدیدهٔ سندیکایی را در بازار کار بررسی خواهیم کرد.

۲) پیمانهای جمعی، حرفه‌ای، ناحیه‌ای یا ملی که اساسنامهٔ عمومی کار را بر اساس حکمیت یا نظارت دولت تعریف می‌نمایند، جانشین توافق انفرادی میان کارفرما و کارگر و قرارداد منعقده میان آنها می شود.

در فرانسه، تاریخهای مهم این تحول، قوانین سالهای ۱۹۱۹، ۱۹۳۶ و ۱۹۵۰ است.

۳) شناخت شأن کار به جای غیر شخصی کردن کار، اندك اندك، در محدودهٔ تمدن کار احیاء می گردد. انزوای کارگر در بنگاه بر اثر مشارکت فزایندهٔ آن در حیات این بنگاه رو به زوال می نهد.

یك حق حمایت کننده و سازمان دهندهٔ کار منجر به تسکین عدم امنیت در وضع کارگر می شود.

و در پایان، عقدهٔ حقارت کارگر، بر اثر ادغام گروههای کارگری در نیروهای سیاسی و اقتصادی ملت از میان می‌رود و در عین حال، سدهای اجتماعی و پیش‌داوریهای بورژوازی از سر راه برداشته می شوند.

امروزه، استنباط جدید از نقش دستمزدبگیران در بنگاه با پذیرش قواعد مدون مشارکت در تصدی و در مدیریت بنگاه پدیدار می گردد. در این مورد، ما فقط دو کار تازه و مهم را خاطرنشان می سازیم:

الف) در فرانسه، تأسیس کمیته‌های تصدی به موجب فرمان بیست‌ودوم فوریهٔ سال ۱۹۴۵ که بر اثر قوانین شانزدهم ماه مه ۱۹۴۶ و هفتم ماه مه ۱۹۴۷ تغییر یافته است.

پیش از جنگ، نمایندگی کارگری در بنگاه را نمایندگان کارکنان در کلیهٔ کارگاههای صنعتی یا بازرگانی، دارای بیشتر از ده دستمزدبگیر (فرمان دوازدهم نوامبر ۱۹۳۸) تأمین می کرد.

اساسنامهٔ کار، مورخ چهارم اکتبر ۱۹۴۱، در زمان حکومت ویشی، کمیته‌های کارگاه را برپا کرده بود.

کمیته‌های کنونی تصدی در کلیهٔ بنگاههای واجد دست کم پنجاه کارگر یا مستخدم، تشکیل شده اند

و اعضای آنها براساس نمایندگی متناسب در صورت اسامی که سازمانهای کارگری واجد اکثریت نمایندگی تهیه کرده اند، انتخاب گردیده اند و ترکیب آنها برای هر بیست دستمزدبگیر دو عضو ثابت و دو جانشین و برای دو هزار نفر به بالا هشت عضو ثابت و هشت جانشین است. رئیس بنگاه سمت ریاست کمیته را دارد.

کمیتهٔ تصدی، کارهای اجتماعی بنگاه را اداره می کند و دربارهٔ کلیهٔ مسائل مربوط به شرایط کار و زمینهٔ اقتصادی به بحث می پردازد و دربارهٔ فعالیت بنگاه مورد مشورت قرار می گیرد، و اگر شرکت سهامی باشد، ترازنامهٔ آن به این کمیته ابلاغ می شود. این کمیته می تواند هرگونه تغییر سودمند را به ویژه برای افزایش تولید و بازده پیشنهاد کند؛ در شرکتهای سهامی، دو تن از اعضاء با رأی مشورتی در جلسات شورای اداری شرکت می نمایند.

ب) در آلمان غربی، تصدی مشترك وسیلهٔ قانون بیست ویکم ماه مه سال ۱۹۵۱ ایجاد گردیده و این حق را به دستمزدبگیران در شوراهای نظارت و دستگاههای مدیریت[۲۶] مؤسسات زغال و فولادریزی، معادن آهن و كك سازی دارای بیشتر از ۱۰۰۰ کارگر داده است.

حق تصدی مشترك را سازمانهای زیر اعمال می کنند:

- شورای نظارت، شامل شماری برابر با نمایندگان سهامداران و کارکنان و يك عضو به تعیین و انتصاب اکثریت این نمایندگان؛
- دستگاه مدیریت، شامل سه مدیر به انتصاب شورای نظارت و يك مدیر اجتماعی که در صورت مخالفت اکثریت اعضای نمایندهٔ کارکنان در شورای نظارت نمی تواند منصوب گردد. این مدیر عملا از میان اعضای اتحادیه ها انتخاب می شود.

§ ۲. نظام کار در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی

کار در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، موافق مادهٔ دوازدهم قانون اساسی شوروی، يك وظیفه و سرچشمهٔ افتخار برای هر شهروند واجد شرایط قانونی، بر پایهٔ اصل «آن کس که کار نکند، نمی خورد» است.

با این همه، دو نوع کار می توان تشخیص داد: کار آزاد و کار اجباری.

الف) *کارآزاد*

کار آزاد، همچون در نظام سرمایه داری، يك کار وابسته است. وابستگی نه تنها فنی است، زیرا کارگر کارخانهٔ اشتراکی دستور می گیرد، بلکه جنبهٔ حقوقی نیز دارد، چه کارگر همانا کارمند است و جنبهٔ اقتصادی دارد، زیرا تمام درآمدها همان دستمزدهاست.

با این وصف، آزادی کار به حدودی برمی خورد و با وضع فراسوی اشتغال کامل ارتباط پیدا می کند. این مسئله در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، از آغاز

26. Vorstand

برنامه‌ریزی و صنعتی کردن شدید تاکنون دوام یافته است. هر کارگر می تواند شغلی پیدا کند و از بیکاری متمادی ترسی ندارد. نابودی هرگونه ناامنی نتایج فراوانی مانند نقل و انتقال زیاده سریع کارگر که کارآیی بنگاه را با خطر مواجه می سازد؛ ضعف کوشش تولیدی، «حالت بی‌مسئولیتی» را به بار آورده است. همچنین، حکومت شوروی ناگزیر گردیده است مقررات جزایی را جایگزین فشاری کند که به صورت بیم از بیکاری در جامعهٔ سرمایه‌داری اعمال می شود.

فرمان بیستم دسامبر ۱۹۳۸ مقرر می دارد که تمام کارگران مستخدم دولت یا تعاونیها باید «دفترچهٔ کار» داشته باشند. در این دفترچه، تاریخ استخدام و دلایل انتقالات و غیره یادداشت شده است. فرمان مورخ بیست‌وششم دسامبر سال ۱۹۳۸ مبارزه با غیبت را ترتیب و سازمان می‌دهد و فرمان مورخ بیست‌وششم ژوئن سال ۱۹۴۰ کارگران را از ترك مشاغل خود بدون کسب اجازه ممنوع می‌دارد، مگر به علل سلامتی یا نام‌نویسی در دانشگاه یا مدرسهٔ حرفه‌ای، وگرنه مجازات به دو تا چهار ماه زندان می‌رسد.

و در پایان، فرمان مورخ نوزدهم اکتبر سال ۱۹۴۰ به دولت حق می‌دهد که بدون توجه به تمایلات فردی،کارگران ماهر و کارکنان فنی را به همهٔ نقاط کشور منتقل سازد.

فرمان مورخ دوم اکتبر سال ۱۹۴۰، برای افزایش شمارهٔ کارگران متخصص، «ذخایر نیروی کار دولت» را تشکیل می‌دهد. جوانان ۱۴ تا ۱۷ ساله به شمارهٔ ۸۰۰۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰۰۰ نفر در سال به سوی شاخه‌هایی رهنمون می‌شوند که نیاز به تخصص دارند و باید پس از اتمام دورهٔ آموزش، چند سال در خدمت دولت کار بکنند. فرمان ریاست شورای عالی مورخ نوزدهم ژوئن سال ۱۹۴۷، سن دعوت به کار را، بنابر شاخه‌های اقتصادی، تغییر می‌دهد.

بنابراین، کلیهٔ این قوانین، عناصر مهم جبر در روابط کار را در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی وارد می‌سازد. البته، فرمان ریاست شورای عالی، مصوب بیست‌وپنجم آوریل سال ۱۹۵۶ که در یازدهم ماه مه در سال ۱۹۵۶ انتشار یافته است، به کارگران اجازه می‌دهد کار خود را ترك گویند، به شرط آنکه پیش آگهی به مدت دو هفته به کارفرمای خود بدهند. با این همه، حفظ دفترچهٔ کار آزادی تغییر شغل را به میزان قابل ملاحظه‌ای محدود می‌نماید.

ب) *کار کیفری یا اجباری*

وزیر کشور اجازه و اختیار دارد زندانیان و بازداشتیان را به «اردوگاههای کار

تأدیبی» بفرستد و افراد را به نقاط معین تبعید نماید، یا به اقامت در محلهای معین مجبور سازد.

در مورد اهمیت کار اجباری در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی قراین قوی وجود دارد (گزارشهای فراریان؛ امتناع شوروی از صدور اجازهٔ تحقیقات بین‌المللی، از سال ۱۹۴۵). برخی از نویسندگان وجود دو میلیون کارگر اجباری را مطرح کرده‌اند.

حکومت ایالات متحده، در سال ۱۹۵۰، برنامهٔ سال ۱۹۴۱ اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی را در سند محرمانه‌ای منتشر ساخته است. این سند در بایگانی آلمانیها کشف گردیده و ارتش آلمان نیز آن را در زمان اشغال اتحادجماهیر شوروی سوسیالیستی به دست آورده است. در این سند ملاحظه می‌شود که در سال ۱۹۴۱ سازمان کار اجباری (N.K.V.D.) مسئول ۶/۱ کلیهٔ ساختمانهای نوساز در اتحاد شوروی و ۱۱٪ تولید چوب، ۲۰٪ راه آهن، ۴٪ کرُم،کلیهٔ تولیدات نفتی اوکتا[۲۷] در دورترین منطقهٔ شمال بوده و بنابراین، کار اجباری ظاهراً سهم مهمی در اقتصاد شوروی داشته است.

در این صورت می‌توان این پرسش را پیش کشید که آیا تفاوت میان کارگران آزاد و اجباری در اتحادجماهیر شوروی سوسیالیستی بیشتر در تفاوت در درجهٔ آزادی و کمتر در ماهیت کار است. در اثری که پروفسور دوگادوف[۲۸] (استاد دانشگاه لنینگراد) به موضوع *تاریخ تحول قانونگذاری کار در شوروی*[۲۹] اختصاص داده است، عبارت زیر را می‌توان به عنوان پاسخ به پرسش پیشین مشاهده نمود: «در محدودهٔ یك جامعهٔ سوسیالیستی پس از استخدام داوطلبانه، تفاوت اصولی و کیفی میان کار اجباری و کار انجام یافته وجود ندارد... در محدودهٔ یك جامعهٔ سوسیالیستی (...) محال است اصل: «سهم هر کس باید با امکانات او مطابقت کند» را بتوان بدون اعمال فشار قانونی به مورد اجرا گذاشت تا وظیفهٔ همگانیِ کارکردن رعایت گردد و مورد احترام قرار گیرد.»

27. Ukta 28. Dogadov

29. *L'histoire de l'évolution de la législation soviétique du travail.*

کتابشناسی

.Sellier et A. Tiano, *Economie du travail* (Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Thémis », 1961).
E. Dolléans et G. Dehove, *Histoire du travail en France, des origines à nos jours*, 1955.
H. Bartoli, *Science économique et travail* (1957).
R. Gœtz-Girey, *Cours de relations industrielles* (Paris, Domat, 1956).
D. Villey, *Leçons de démographie* (2 vol.) (Paris, Domat, 1958).
F. Barret, *Histoire du travail* (Paris, Presses Universitaires de France, 1948).
G. Friedmann, *Problèmes du machinisme industriel* (1946).
— *Machinisme et humanisme.*
— *Où va le travail humain ?* et *Le travail en miettes* (Gallimard, 1956).
C. Clark, *The Conditions of Economic Progress.*
A. Sauvy, Progrès technique et répartition professionnelle de la population (*Population*, janvier-mars 1949).
N. N. Foote et P. K. Hatt, Social Mobility and Economic Advancement (*American Economic Review*, mai 1953).
J. Daric, Le vieillissement de la population et la prolongation de la vie active, Paris, 1948 (*I.N.E.D.*, cahier n° 7).
— L'activité professionnelle des femmes en France, Paris, 1947 (*I.N.E.D.*, cahier n° 5).
F. Perroux, *Capitalisme et communauté de travail* (1938).
G. Lefranc, *Le syndicalisme dans le monde* (Presses Universitaires de France, 1949).
P. Laroque, *Les rapports entre patrons et ouvriers* (Paris, Aubier, 1938).
V. Gsovski, La législation soviétique du travail (*Monthly Labor Review*, mars 1951).

فصل دوم

سرمایه

ما پیش از این، سرمایه را مانند مجموعه‌ای از منابع نامتجانس اقتصادی و قابل تولید مجدد تعریف کرده‌ایم که بر اثر استعمال غیرمستقیم امکان می‌دهد تا در هر دوره درآمدی به دست آید (رجوع کنید به صفحهٔ ۱۵۸).

این تعریف اقتصادی، مستتر در مفاهیم گوناگون سرمایه، یعنی سرمایهٔ فنی، سرمایهٔ حقوقی، سرمایهٔ محاسباتی در زبان جاری است. هر مفهوم یك ارزش منطقی دارد و دستگاه تحلیل واقعیت پیچیده را فراهم می‌آورد.

سرمایهٔ فنی مجموعه‌ای از کالاهای مادی از قبیل خیش، ابزار ماشینی (و غیره) است که اینان را در راههای انحرافی تولید به کار می‌برند و بهره‌وری کار انسانی را افزایش می‌دهند.

سرمایهٔ محاسباتی مجموعه‌ای از ارزشهای پولی است که بر اثر وضع استهلاك ثابت و بدون تغییر باقی می‌مانند.

سرمایهٔ حقوقی مجموعه‌ای از حقوق تصرف دربارهٔ بعضی از اوراق بهادار است که بدون کار برای صاحبان خود درآمد فراهم می‌آورند. حقوق تشکیل دهندهٔ سرمایهٔ حقوقی یا حقوق مالکیت است که به صورت انفرادی یا در یك جامعهٔ بازرگانی اجرا می‌شود و سود می‌دهد و یا حقوق طلبکاری ناشی از وام است که بهره را عاید می‌گرداند.

مفاهیم سرمایهٔ محاسباتی و سرمایهٔ حقوقی رابطهٔ سرمایه را با صاحبان حقوق ظاهر می‌سازد و ماهیت سرمایه را نشان نمی‌دهد. مفهوم سرمایهٔ فنی صورت کلی دارد. در واقع، در هر نظام اقتصادی، سرمایهٔ فنی مانند ابزار و خیش در اقتصاد بسته؛ ابزار ماشینی در نظامهای سرمایه‌داری و اشتراکی موجود است. اما سرمایهٔ حقوقی فقط در

اقتصادهایی مبتنی بر مالکیت خصوصی وسایل تولید پیدا می‌شود. خلاصه آنکه هر اقتصاد مبتنی بر اصول سرمایه‌داری است، اما یك اقتصاد می‌تواند سرمایه‌دار نباشد.

چون در اینجا ما در زاویهٔ دید تولید قرار می‌گیریم، اصولا سرمایهٔ فنی را شرح می‌دهیم. پس از تحلیل شکلهای عمدهٔ سرمایهٔ فنی، مکانیسمهای تشکیل سرمایه و روابط میان سرمایه و تولید را بررسی می‌کنیم.

قسمت اول ـ شکلهای سرمایهٔ فنی
سرمایهٔ ثابت و سرمایهٔ جاری

سرمایه شامل‌کالاهای تولیدی و کالاهای مصرفی (وجوه معاش ضروری در جریان فراگرد تولید) است.

در اینجا، کالاهای تولیدی مورد توجه و علاقهٔ ما فقط کالاهای با دوام یا کالاهای یك بار مصرف شدنی می‌باشد.

کالاهای تولیدی با دوام به دو نوع عمده تقسیم می‌شوند:

ـــ زمین و منابع زیرزمینی (معادن)؛

ـــ سرمایهٔ ثابت شامل ابزار و تجهیزات تولیدی.

کالاهای یك بار مصرف شدنی عبارتند از:

ـــ از یك سو، سرمایه‌های جاری، یعنی کالاهای در جریان تولید و کالاهای واسطه‌ای به منظور تبدیل به کالاهای مصرفی؛

ـــ از سوی دیگر، ذخایر مواد اولیه.

به این ترتیب، به تمایز و تفکیك دیرین میان سرمایهٔ ثابت و سرمایهٔ جاری می‌رسیم.

§ ۱. معنای تمایز و تشخیص دو شکل سرمایه

معنای تمایز و تشخیص میان سرمایهٔ ثابت و سرمایهٔ جاری به ادام اسمیت می‌رسد. به نظر این دانشمند، سرمایهٔ ثابت آن است که درآمد ایجاد می‌کند و در عین حال در دارایی صاحب خود باقی می‌ماند (افزار، ماشین، ساختمان)؛ و سرمایهٔ جاری، مالی است که درآمد تولید می‌نماید اما از دارایی صاحب خود بیرون می‌شود. بدین قرار، دام برای شخم‌زدن یك سرمایهٔ ثابت و دامی که در بازار فروخته شود یك سرمایهٔ جاری است.

تحلیل نوین تفکیك سرمایهٔ ثابت را از سرمایهٔ جاری براساس تحرك‌پذیری

(سرمایهٔ ثابت می تواند به حرکت درآید) انجام نمی‌دهد، بلکه بر ضابطهٔ تبدیل فنی و اقتصادی کالا قرار می‌دهد: سرمایهٔ ثابت آن است که در چندین دور تولید وارد شود، بی آنکه ساختار فنی آن تغییر یابد؛ سرمایهٔ جاری آن است که فقط یك بار بتواند در دور تولید وارد گردد.

در نتیجه، ارزش کل سرمایهٔ جاری در هزینهٔ تولید احتساب می شود، حال آنکه فقط جزئی از ارزش سرمایهٔ ثابت دراین هزینه به حساب می‌آید. این جزء بر مبنای طول عمر سرمایهٔ ثابت محاسبه می گردد.

§ ۲. خصوصیات سرمایهٔ ثابت و سرمایهٔ جاری: تحرك‌پذیری و نقدینگی

سرمایهٔ ثابت و سرمایهٔ جاری را نوعی تحرك‌پذیری و نقدینگی مشخص می کند.

تحرك پذیری سرمایه، قابلیت و استعداد آن است در انتقال از یك کار به کار دیگر، به پیروی از جابه‌جایی تقاضا. تخصص سرمایه به صورتِ مطلق یا نسبی در نقطهٔ مقابل تحرك‌پذیری قرار دارد.

نقدینگی سرمایه، استعداد و قابلیت آن در مبادلهٔ فوری و بدون تأخیر در برابر پول است در بازار. ممکن است مبادلهٔ سرمایه در برابر پول در بازار صورت گیرد و یا استهلاك، یعنی تجدید تولید جزئی یا کلی ارزش آن در کار تولید. عدم تحرك و شکل غیرمنقول سرمایه در برابر نقدینگی قرار می گیرد، خواه این سرمایه در بازار قابل مبادله نباشد، یا آنکه فراگرد ساخت بر اثر انقباض و کاهش تقاضای محصول قطعی یا آشفتگی در نقطه‌ای نامشخص از رده بندی عمودی تولید به مانع بر بخورد و متوقف گردد.

تحلیل نوین، شرایط تحرك‌پذیری و نقدینگی سرمایه‌های مختلف را به شرح زیر تصریح می نماید:

الف) سرمایهٔ ثابت در صورتی نوعی تحرك‌پذیری دارد که به هیچ وجه فقط در یك مورد معین کاربرد اقتصادی تثبیت نشود و میدانی از دیگر موارد استعمال در اختیار داشته باشد. تحرك‌پذیری ابزارهای دستی، ماشینهای کمکی، ماشینهای موتوری و ماشینهای تبدیل نسبتاً زیاد است و این خاصیت نه فقط به نوع سرمایهٔ ثابت، بلکه به شرایط استفاده از آن در کار نیز بستگی دارد. به علاوه، تحرك‌پذیری سرمایهٔ ثابت تابع ساختار بازار و نوع محصول است. در مورد اخیر، سرمایهٔ ثابت هنگامی تحرك‌پذیری غیرمستقیم دارد که کالاها و خدماتی را که تولید می کند در موارد بسیار مختلف به کار روند.

از سوی دیگر، سرمایهٔ ثابت در صورتی نقدینه است که در دور تولید «آهسته به گردش درآید» و به

تدریج ارزشی را بیرون بدهد که در رأس مدت مقرر بتواند خود را از نو بسازد. وانگهی، استهلاك فقط به طول عمر فیزیکی سرمایه بستگی ندارد، بلکه به مدت عمر اقتصادیِ آن وابسته است. این دورهٔ عمر به کهنگی (هنگامی که سرمایه به دنبال اختراع تازه از رواج و پسند روز می افتد)، رقابت و محدودیت تقاضا بر اثر بیزاری یا تغییر سلیقه مربوط است: همچنین، تغییرات فن و تقاضا، استهلاك سریع را جانشین استهلاك عادیِ مبتنی بر فرسودگی مادی سرمایهٔ ثابت می نماید.

ب) سرمایهٔ جاری، به نوبهٔ خود، هرگاه فقط تحت پاره ای شرایط بتواند از یك مصرف اقتصادی به کار دیگر انتقال یابد، تحرك پذیری نسبی دارد.

از سوی دیگر، سرمایهٔ جاری، هنگامی که از مواد اولیه تشکیل بشود، نقدینگی نسبی دارد: حالت نقدینگی سرمایهٔ جاری به شرایط و اوضاع بازار و به مرحله ای بستگی دارد که این سرمایه در فراگرد عمودی تولید رسیده است: هرگونه تبدیل تقاضا در پایین این سلسله مراتب، برای بنگاهی که در این زمان با مادهٔ اولیهٔ بسیار تخصصی عمل می کند، دشواریهای بزرگی به بار می آورد؛ به علاوه، اهمیت نسبی مادهٔ اولیه در هزینه، در مراحل آخر تولید، به دنبال افزایش ارزش کالاها در هر مرحله از تولید، بالاتر خواهد بود.

§ ۳. سرمایهٔ ثابت در اقتصاد نوین

سرمایهٔ ثابت از مشخصات اقتصاد قرن بیستم است. تکامل شیوه های فنی و نقش فزایندهٔ اعتبار این نتیجه را داشته اند که «یك اقتصاد با سرمایه های ثابت را به اقتصادی تبدیل کنند که سرمایه‌های ثابت آن را مشخص نماید» (فرانسوا پرو).

افزایش سرمایهٔ ثابت از طریق بسط و تشدید سرمایه صورت گرفته است. از یك سو وجود سرمایه‌های ثابت در یك حوزهٔ اقتصاد اندك اندك موجب تبدیل سرمایه‌ایِ حوزه های همجوار می گردد و از سوی دیگر، سرمایه های ثابت، به دنبال تولید کثیر و انبوه بیش از پیش قدرتمند و بیش از پیش پُرخرج می شوند.

وجود سرمایه‌های هنگفت ثابت در هر اقتصاد این نتیجه را به بار می آورد که انطباقات اقتصادی را دشوارتر می گرداند و روی ساختارها تا اندازه‌ای انعطاف ناپذیری به جای می گذارد. از این جریان نتایج زیر پدید می آید:

الف) بنگاههای اقتصادی بر اثر پیوند با هزینه‌های ثابت سنگین، دیگر نمی توانند به آسانی به اشارات تقاضا تن در بدهند؛ و بر عکس می کوشند این تقاضا را رهنمون شوند یا قیمتها را با وسایل خاص خود یا بر اثر اتحاد با سایر کارآفرینان اقتصادی برای استقرار وضعیت انحصار فروش بالا ببرند؛

ب) تقسیم‌ناپذیری سرمایه‌های ثابت به سبب خصلت انبوهی و عدم نقدینگی نسبی آنها ایجاب می کند که اشتباه در سرمایه گذاری نتواند جبران گردد و این خطر را نیز دارد که به زیان تعادل عمومی تمام بشود؛

پ) اهمیت سرمایه‌های ثابت در بنگاههای بزرگ موجب تبدیل خصلت اینها می‌شود: شرایط کار و مسائل تعادل بنگاهها مورد علاقهٔ بخشهای وسیعی از اقتصاد و در نتیجه دولت است.

با این همه، سرمایهٔ ثابت در طرز کار اقتصادنوین تنها نیمه انعطاف ناپذیریی وارد می‌سازد. عوامل زیر این مطلب را تشریح می‌کند:

الف) وجود ظرفیت بیکار و بدون استفادهٔ دستگاه تولیدی در هر اقتصاد واقعی و پویا که با ۸۰٪ از امکانات تولید و نقدینگیهای پولی در انتظار کاربرد خود کار می‌کند؛

ب) تخصص ضعیف محصولاتی که در رأس هرم تولید (چدن، فولاد، مس) به دست می‌آیند؛ در این صورت تأثیر موافق و مساعد تحرك‌پذیری غیرمستقیم سرمایه‌های ثابت، به ویژه در بخشهای فلزکاری و صنعت مکانیك احساس می‌شود. این بخشها می‌توانند برای حوزه‌های گستردهٔ مصارف متبادل کالاهایی را فراهم آورند.

قسمت دوم ـ تشکیل سرمایه

سرمایهٔ فنی عامل اساسی تولید و رشد اقتصاد است. اگر سطح زندگی یك ملت بستگی به ابزاری دارد که مالك است، قدرت وی، در قرن بیستم، به افزاری وابسته است که تولید می‌کند. تشکیل سرمایه برای هر اقتصاد اهمیت دوگانه‌ای را عرضه می‌دارد: از یك سو برای حفاظت و تجدید سرمایهٔ موجود به کار می‌رود و از سوی دیگر سرمایهٔ تازه‌ای را تشکیل می‌دهد که سرچشمهٔ کارآیی و ترقی است.

بنابراین، تشکیل سرمایهٔ ناخالص در اقتصاد به صورتهای استهلاك و تشکیل سرمایهٔ خالص تجزیه و تحلیل می‌شود. مورد اخیر مشتمل است بر:

ـــ ساختمانهای جدید؛

ـــ تجهیزات نو برای تولید؛

ـــ تغییرات خاص ذخایر.

پس، تشکیل سرمایهٔ ناخالص، ناشی از سرمایه‌گذاری در تعویض یا تجدید، سرمایه‌گذاریهای تازه در سرمایهٔ ثابت و سرمایه‌گذاری در ذخایر است.

بخش نخست *از* قسمت دوم
تشکیل سرمایه در اقتصاد نامتمرکز

در اقتصاد نوین نامتمرکز، تشکیل سرمایه نتیجهٔ فعالیت افراد و بنگاهها و نیز

گروهها و دولت است. این پدیده هم در زمینهٔ سرمایه‌گذاری و هم در مورد روشهای تأمین مالی مشاهده می‌شود.

§ ۱. سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری، به صورت سرمایهٔ ثابت، عملی است مبتنی بر ایجاد کالاهای تولیدی یا تجهیزات و با به کار انداختن سرمایه در خرید اوراق بهادار (سهام یا اوراق قرضه) که نمایش دهندهٔ سرمایه‌های موجود است، تفاوت دارد.

الف) *سرمایه‌گذاری خصوصی و سرمایه‌گذاری عمومی*

در اقتصاد معاصر، سرمایه‌گذاریهای عمومی، در کنار سرمایه‌گذاریهای خصوصی، مقام بیش از پیش مهمی را در سرمایه‌گذاری کلی احراز می‌کنند.

در قرن نوزدهم و در آغاز قرن بیستم، واحدهای اقتصادی خصوصی یعنی بنگاهها و بانکها، دربارهٔ کلان‌ترین سهم در سرمایه‌گذاری ملی تصمیم می‌گرفتند و تأمین مالی می‌نمودند. البته سرمایه‌گذاریهایی نیز وجود دارد که دولت یا مقامات عمومی انجام داده اند (ساختمان ابنیهٔ اداری یا نظامی، احداث راه و حفر ترعه و غیره)؛ اما این کارها در محدودهٔ وظایف سیاسی و اداری مقامات عمومی صورت می‌گرفت.

از سال ۱۹۳۰، وظایف اقتصادی و اجتماعی دولت، وی را به اجرای سهم رشد یابنده ای از سرمایه‌گذاری ملی رهنمون می‌شوند. به دنبال بحران سال ۱۹۲۹، برنامهٔ «کارهای بزرگ» («نقشه‌های تاردیو و مارکه»[1] در فرانسه، «نقشهٔ وان زیلاند»[2] در بلژیك) برای مبارزه با بیکاری به دست دولت به اجرا درآمده اند. سپس تحت تأثیر قوهٔ محرکهٔ نظریهٔ کینز که در سیاست اشتغال کامل به سرمایه‌گذاری نقش نخست و اساسی می‌بخشد، سرمایه‌گذاری عمومی به منظور حفظ و تثبیت فعالیت اقتصادی ملی به منزلهٔ عنصر اساسی در سیاست کلی اقتصادی پدیدار می‌گردد.

پس از جنگ دوم، ضروریات بازسازی و نارسایی سرمایه‌گذاری خصوصی و ارادهٔ راهنمایی سرمایه‌گذاری به سود ملت، دولتها را به پذیرش انواع مختلف سیاست سرمایه‌گذاری، بیش و کم دامنه‌دار رهنمون شده اند.

بعضی از کشورها، برنامه‌های عمومی سرمایه‌گذاری میان‌مدت و یا بلندمدت را پذیرفته‌اند (فرانسه، ایتالیا، ژاپن).

بسیاری از ممالك، سیاستهایی به منظور تحریك توسعهٔ پاره‌ای از مناطق محروم یا عقب مانده (توسعهٔ متزوجورنو[3] درایتالیا؛ سیاست بسط منطقه‌ای و عدم تمرکز در فرانسه، بلژیك و انگلیس)

---

1. Plans Tardieu et Marquet
2. Plan Van Zeeland
3. Mezzogiorno

را به اجرا گذارده اند.

در کشورهای دیگر، دولتها کوشش خود را در زیر بنا یا بعضی از صنایع جدید متمرکز کرده اند.

سرانجام، در کشورهایی که بخش ملی شده دارند، دولت سرمایه گذاری بنگاههای عمومی را بخصوص از طریق تهیهٔ وسایل مالی و سیاست ارشادی تعرفه زیرنظر می گیرد.

دولت، بیرون از نظارتهای مستقیم بر سرمایه گذاری دستگاههای اداری و بنگاههای عمومی، برای تأثیر بر سرمایه گذاری خصوصی به اقدامات غیرمستقیم دست می‌زند و افزایش سودآوری سرمایه گذاریها را در نظر دارد که عمدتاً عبارتند از:

- بخشودگیهای مالیاتی، به ویژه در زمینهٔ استهلاك (استهلاك با نرخهای نزولی، تدارك ذخیره برای استهلاکی که آزادانه توافق شده است)؛
- کمکهای مالی: اعطای جوایز برای تشویق ساختمان مسکن؛ جوایز اعطایی به بنگاههایی که در مناطق رو به توسعه استقرار یابند (مانند جایزه به تجهیزات در فرانسه) ؛ جوایز و کمکهای مالی به سود پژوهش؛
- تخفیف بهره به منظور کاهش هزینهٔ وامها؛
- تقدم در دستیابی به اعتبار، به ویژه نزد بعضی از بنگاههای عمومی یا نیمه عمومی اعتباری؛
- حمایت از قیمتها، به ویژه در بخش کشاورزی.

در فرانسه، در سال ۱۹۵۵، صندوق توسعهٔ اقتصادی و اجتماعی تأسیس شده (فرمان سی ام ژوئن ۱۹۵۵) که هدف آن تأمین مالی طرحهای مورد پیش بینی در برنامهٔ نوسازی و تجهیز و برنامه های ناحیه ای و نیز عملیات افزایش بهره وری و تغییر وضع صنعتی و کشاورزی و طبقه بندی مجدد نیروی کار و عدم مرکزیت صنعتی است.[۴]

بدین قرار، سه نوع سرمایه گذاری در اقتصادهـای نوین تشخیص می‌دهیم: سرمایه گذاری خصوصی، سرمایه گذاری عمومی (دستگاههای اداری و بنگاههای ملی) و سرمایه گذاری خصوصی «مورد حمایت» دولت که برای اجتماع سودمند است.

ب) *سرمایه گذاری القایی و سرمایه گذاری مستقل*

تمایز میان سرمایه گذاری القایی و سرمایه گذاری مستقل، انگیزشهای گوناگون سرمایه گذاری را آشکار می کند.

۱) سرمایه گذاری می‌تواند بر اثر افزایش تقاضای قطعی و منافع انجام گیرد و اجرای آن به مقایسهٔ کارآیی نهایی مورد انتظار از سرمایه گذاری با نرخ بهرهٔ وام

---

۴. رجوع کنید به:
Lagache, *Les investissements privés et le concours financier de l'Etat*, Berger-Levrault, 1959.

بستگی دارد. نرخ بهره هزینهٔ استقراض وجوه لازم برای این سرمایه‌گذاری یا پاداش وامی است که اگر این وجوه در این سرمایه‌گذاری به کار نمی‌رفت، در آن مورد استفاده می‌شد.

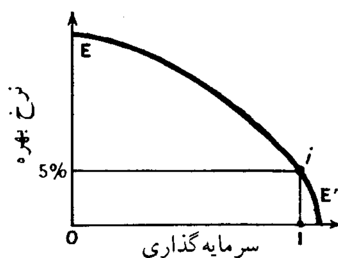
بنابراین، دو عامل حاکم بر سرمایه‌گذاری است: یکی تقاضا که نفوذ خود را از طریق دریافتها و کارآیی نهایی مورد انتظار سرمایه اعمال می‌کند؛ و دیگر نرخ بهره که تغییرات سطح آن به سود افزایش و یا کاهش سرمایه‌گذاری می‌باشد. انگیزش سرمایه‌گذاری (کینز) بستگی به نسبت میان این دو عامل دارد.

کارآیی نهایی کالای سرمایه‌ای برای بنگاه (i) همانا نرخ تعیین ارزش است که ارزش کنونی دریافتهای خالص و مورد انتظار از استعمال این کالا را طی دوره‌های متوالی ($R_1, R_2, R_3, \dots, R_n$) با قیمت عرضهٔ این کالا (یعنی C هزینهٔ تعویض آن) مساوی می‌گرداند و فرمول زیر آن را نشان می‌دهد:

$$C=\frac{R_1}{(1+i)}+\frac{R_2}{(1+i)^2}+\frac{R_3}{(1+i)^3}+\dots+\frac{R_N}{(1+i)^n}$$

همچنین، انگیزش سرمایه‌گذاری تا زمانی وجود دارد که i بزرگتر از نرخ بهرهٔ بازار است.

سرمایه‌گذاری کلی، برای مجموعهٔ اقتصاد، از تساوی کارآیی نهایی سرمایه، به طور کلی، با نرخ بهره معین می‌شود. در شکل ۱۹، EÉ منحنی کارآیی نهایی سرمایه و نزولی است، زیرا از یك سو دریافتهای مورد انتظار از سرمایه کم‌کم همراه با افزایش ذخیرهٔ سرمایه و ارضای تدریجی تقاضا، کاهش می‌یابد، از سوی دیگر، به تدریج که این کالاها تولید می‌شوند و هزینهٔ آنها بالا می‌رود، قیمت عرضهٔ کالاهای سرمایه‌ای ترقی می‌کند. به ازای نرخ بهره ۵٪ سرمایه‌گذاری کلی OI خواهد بود.



شکل ۱۹

لازم است در تحلیل انگیزش سرمایه‌گذاری بیشتر موشکافی و دقت شود.

در مرحلهٔ نخست، تأثیر نرخ بهره روی سرمایه‌گذاری به هیچ‌وجه نه صورت ماشینی دارد و نه انعطاف‌ناپذیر است:

الف. تغییر نرخ بهره به شرطی روی سرمایه‌گذاری اثر می‌گذارد که از «مرز حساسیت» سرمایه‌گذاران بگذرد. بهره‌وری سرمایه، در واقع، بین ارقام بیشینه و کمینه تنزیل می‌شود. هر سطح بهره‌وری در این حدود تحت تأثیر یك ضریب احتمال قرار می‌گیرد. بنابراین، تغییر نرخ بهره، امکان پیش‌بینی پیچیده ای را می‌دهد؛

ب. تأثیر نرخ بهره، برحسب انواع گوناگون سرمایه‌گذاری و مدت آنها تغییر می‌کند. هر قدر سرمایه‌گذاری طولانی‌تر و سهم نرخ بهره در هزینهٔ تولید بالاتر باشد، تأثیر نرخ بهره شدیدتر می‌شود؛

پ. تأثیر نرخ بهره اندك است، در صورتی که کارآفرین اقتصادی نیازی به استقراض برای اجرای سرمایه‌گذاری خود نداشته باشد، زیرا منابع خود را در اختیار دارد (تأمین مالی از منابع خود)؛

ت. اهمیت فراوان عامل روانی خوش‌بینی و بدبینی و به قول کینز «وضعیت روحی و جسمی بیش و کم دموی» کارآفرین اقتصادی را نمی‌توان نادیده گرفت. پیش‌بینیهایی که کارآفرین اقتصادی بر پایهٔ تقاضا به عمل می‌آورد، گاهی قطعی‌تر از تغییرات نرخ بهره است؛

ث. سرانجام، تصمیمات سرمایه‌گذاری تحت تأثیر تغییر و تبدیل نقدینگی بنگاههای اقتصادی قرار می‌گیرند. بیم از بحران در موجودی خزانه، حتی به طور موقت، و وجود نقدینگیهای مهم می‌تواند کارآفرین اقتصادی را به استفاده از فرصت سرمایه‌گذاری رهنمون بشود.

در مرحلهٔ دوم، چنان که نظریهٔ سرمایه‌گذاری القایی یا اصل شتاب تقاضا مطرح می‌کند، نمی‌توان میان سرمایه‌گذاری و افزایش تقاضا ارتباط ماشینی را پذیرفت. برای آنکه یك چنین تأثیری مطمئناً ظاهر گردد، لازم است که:

الف. بنگاه با ظرفیت کامل کار بکند و در صورتی که ظرفیت بیکار در اختیار داشته باشد، نیازی به افزایش سرمایهٔ فنی خود برای مقابله با ازدیاد تقاضا پیدا نمی‌کند؛

ب. کارآفرین اقتصادی عقیده داشته باشد که ازدیاد تقاضا ادامه خواهد داشت؛ کارآفرین اقتصادی در مورد صنایعی‌که باید با تقاضاهای متغیر و درنوسان مقابله نمایند، میانگین تقاضای شمار معینی از دوره‌ها را مورد توجه قرار می‌دهد؛

پ. منابع مالی بنگاه تغییر تولید در نتیجهٔ تغییر تقاضا را امکان‌پذیر سازد. آن سرمایه‌گذاری که انجام گرفته شده است به قدر مطلق تغییر در تقاضا بستگی خواهد داشت.

۲) و اما در حال حاضر، سرمایه‌گذاریهای مهم به افزایش تقاضا بستگی ندارند. در این باب سخن از «سرمایه‌گذاری مستقل» در میان است. تحت این عنوان می‌توان موارد زیر را آورد:

الف. سرمایه‌گذاری برای رواج کالای جدید که سرمایه‌گذار در این باب اقدام به پیش‌بینیهای وسیع دربارهٔ عرضه و تقاضا و قیمت محصول می‌کند. سرمایه‌گذار به جای آنکه خود را تطبیق بدهد، احتیاجات تازه ایجاد می‌کند و تقاضاهای جدید برمی‌انگیزد.

این سرمایه‌گذاریها، بنگاههای بزرگ سرمایه‌داری را مشخص می‌نمایند که نوآوریهای دو قرن نوزدهم و بیستم را تحقق بخشیده‌اند. این سرمایه‌گذاریها در کشورهای غیراروپایی نیز انجام گرفته است. در این کشورها نبود بازار و گاهی فقدان حیات سازمان یافتهٔ اقتصادی مقایسه میان نرخهای بهره و بهره‌وریها را در نهایت بس دشوار می‌کرده است.

تردید در این سرمایه‌گذاریها، مسئلهٔ وسعت خطر احتمالی را که سرمایه‌گذاری می‌تواند به عهده بگیرد، مطرح می‌کند: در واقع، این خطر می‌تواند نقدینگی بنگاه را به مخاطره اندازد. کالکی[5] در این باب اصل خطر متزاید را به دست آورده است که حدی را بر سرمایه‌گذاری تشکیل می‌دهد: اما اگر این اصل بر کارآفرین اقتصادی و در عین حال مالكِ بنگاهِ خود اعمال گردد، بنگاه بزرگ را کمتر دچار زحمت می‌کند، زیرا می‌تواند به انتشار سهام متوسل شود و از بانکها یا گروههای نیرومند مالی کمکهای مالی به دست آورد.

این امر، چنان که برخی دلیل آورده‌اند، بدان معنی نیست که سازمانهای اخیر کمتر شّم خطر را دارند، بلکه به مسئلهٔ تفکیك ارزیابی خطر از رابطهٔ میان وسعت خطر و نقدینگی بنگاه باز می‌گردد: به هر صورت درك این حقیقت آسان است که بنگاه بزرگ به شکل شرکت سهامی با دیدگاه اخیر موافق‌تر و آماده‌تر از بنگاه کوچك شخصی می‌باشد.

ب. سرمایه‌گذاری در برنامه‌های میان‌مدت یا بلندمدت که بیش از پیش در صنایع بزرگ خصوصی (فولادریزی، صنایع ماشین) یا در بخش ملی شده (برق) انجام گرفته‌اند.

پ. سرمایه‌گذاریهای عمومی ناشی از تصمیمات کلان که به دنبال مزیت اجتماعی

5. Kalecki

است.

بنابراین، در هر اقتصاد نوین، بنابر ضابطهٔ انگیزش سرمایه‌گذاری، دو نوع سرمایه‌گذاری تشخیص داده می‌شود:

ـ سرمایه‌گذاریهای القایی ناشی از ازدیاد درآمد و تقاضا؛

ـ سرمایه‌گذاریهای مستقل که سرمایه‌گذاریهای خصوصی را در ارتباط با نوآوری در بر می‌گیرند و یا ناشی از برنامه‌های درازمدت و سرمایه‌گذاریهای عمومی می‌باشند.

لازم است این تشخیص و تفکیك بدون مراعات احتیاط به کار نرود. بدین قرار می‌توان نتیجه گرفت که سرمایه‌گذاری بسیار به ندرت محضاً از تقاضا یا منافع القاء می‌شود: «تصویر ماشینی یك نمونه مصنوعی که واکنشهای بازار را معین نماید به هیچ وجه و در هیچ اندازه در قلمرو سرمایه‌گذاری معتبر و ارزنده نیست. تصمیم سرمایه‌گذاری، در واقع، کمتر به قیمتهای حال و بیشتر به قیمتهای آینده و نیز کمتر به قیمتهای تحمیلی و بیشتر به قیمتهای مقرر بستگی دارند.»[6]

آیا سرمایه‌گذاریهای مستقل، به نوبهٔ خود، همه با تقاضا بستگی ندارند؟ سرمایه‌گذاری در صنعت برق که در برنامه‌های درازمدت انجام می‌گیرد، آیا ناشی از نظمی نیست که در افزایش تقاضای برق دیده می‌شود (هر ده سال به دو برابر می‌رسد)؟

با این حال، تمایز میان سرمایه‌گذاری القایی و سرمایه‌گذاری مستقل درخور آن است که دقت را به سوی اجرای انواع گوناگون سرمایه‌گذاری در این دوران بکشاند. اندیشهٔ موشکافی بیشتر بازهم ایجاب می‌کند که سرمایه‌گذاری مستقل را تعریف بکنیم و چنان که پرفسور هیکس توصیه می‌نماید، سرمایه‌گذاری مستقل به معنای اخص را ناشی از علل خارجی (نوآوریها یا سیاست دولت) تلقی نماییم و سرمایه‌گذاری نیمه مستقل را در کوتاه مدت بدون ارتباط با سطح تقاضا، ولی حساس نسبت به تغییرات تقاضا در دورهٔ بلندتر بدانیم.

پ) *محاسبات سودآوری سرمایه‌گذاریها*

هر تصمیم سرمایه‌گذاری باید با مقایسهٔ مزایا و مضار آن روشن بشود: بررسی سودآوری نه فقط نشان می‌دهد که آیا یك طرح بیش از آنچه هزینه برمی‌دارد، باز می‌آورد، بلکه به گزینش بهترین راه حل نیز یاری می‌رساند.

برای تهیهٔ ترازنامهٔ هر سرمایه‌گذاری، لازم است دریافتها طی سالهای استفاده از سرمایه و نیز مخارج ضروری که بیشتر اوقات از همه عمده‌تر هزینهٔ فوری و نخستین بنگاه است، به حساب آیند. بنابراین، ضرورت دارد وجوه مربوط به سالهای مختلف مقایسه گردد. بنابراین، به یك عمل تبدیل به حال اقدام خواهد شد.

قبلا دیده ایم که S مبلغ امروز موجود به ازای نرخ بهره r معادل است با $S(1+r)^n$ موجود در n سال آینده. بر عکس، S مبلغ موجود در n سال آینده معادل است با $\frac{S}{(1+r)^n}$ موجود در امروز.

---

6. Pierre Massé, *Economie appliquée*, 1952, n°4.

عملیات تبدیل به ارزش حال، کارآفرین اقتصادی را قادر می سازد تا تفاوت میان درآمدهای حال شده و مورد انتظار در تمام عمر سرمایه گذاری و جمع مخارج حال شده و ضروری (مخارج اولیهٔ بنگاه و مخارج بهره برداری) را محاسبه کند. هر یك از این طرحها نسبت به سالی که باید تصمیم اتخاذ گردد به ارزش حال تبدیل شده اند. تفاوت ــ یعنی *منافع حال شده* ــ بنابر آنکه مثبت یا منفی بشود، سرمایه گذاری درخور اقدام یا انصراف خواهد بود. کارآفرین اقتصادی می بایستی اطمینان یابد که منافع حال شده اش بیشینه می باشد.

در بعضی از موارد، به ویژه برای سرمایه گذاریهایی که توسط مقامات عمومی یا بنگاههای اقتصادی عمومی باید انجام گیرد، نرخ بهرهٔ بازار می تواند با نرخ عمومی مطابقت نکند. همچنین یك نرخ بهرهٔ اقتصادی پذیرفته می شود که درجهٔ رجحان کالاهای زمان حال را نسبت به کالاهای آینده، برای مجموعهٔ اجتماع، نشان می دهد. (به عنوان مثال، در فرانسه این نرخ بهره برای بنگاههای ملی توسط کمیساریای کل برنامه معین شده است.)

محاسبهٔ *نرخ سودآوری* مطلق یا متوسط سرمایه گذاری از اقدام تبدیل به حال نتیجه می شود. نرخ سودآوری همانا نرخ تبدیل به حال است که به ازای آن منفعت حال شده هیچ بوده، یعنی به ازای آن دریافتهای حال شده مساوی با مخارج حال شده است. لازم است فقط به عملیاتی مبادرت شود که نرخ سودآوری آنها، برحسب حالت موردنظر، بالاتر از نرخ بهرهٔ بازار یا نرخ بهرهٔ اقتصادی باشد. مقایسهٔ نرخ سودآوری و نرخ بهره امکان می دهد تا سرمایه گذاریهای سودآور انتخاب گردد.

در بعضی از موارد، محاسبهٔ *نرخ سودآوری نهایی* سرمایه گذاری مقرون به فایده خواهد بود. بدین قرار است هنگامی که بخواهیم ابعاد بهینهٔ تجهیزات را معین بنماییم. فرض می کنیم در برابر یك مورد سرمایه گذاری قرار داریم که I میزان آن بتواند با ابعاد طرح (ظرفیت سالانه یا روزانهٔ تولید یك کارخانهٔ فولادسازی، یك پالایشگاه، یك تولید زنجیره ای اتومبیل سازی) تغییر بپذیرد. اگر I سرمایه گذاری و $\triangle I$ افزایش سرمایه گذاری و $R(I,i)$ درآمد سرمایه گذاری I به ارزش حال باشد، سودآوری نهایی (m) از رابطهٔ زیر به دست می آید:

$$R(I+\triangle I,m)-R(I,m)=0$$

در این حالت $\triangle I$ به قدر کفایت کوچك است.

نرخ سودآوری نهایی، بنابه تعریف، نرخ تعیین ارزش حال است که به ازای آن انتقال از I به $I+\triangle I$ یك اقدام غیر معمول است و این به نوعی نرخ سودآوری مطلق یا میانگین فرانك جدید است که در عملیات سرمایه گذاری شده است. تمام فرانکهای جدید که سرمایه گذاری شده اند، به ترتیب نزولی سودآوری مطلق آرایش یافته اند. نرخ سودآوری نهایی هر طرح، اصولا باید مساوی با نرخ بهره باشد؛ در این صورت نفع کل به ارزش حال به سطح بیشینه می رسد.

تذکر این نکته شایان اهمیت فراوان است که سودآوری هر سرمایه گذاری، برحسب آنکه از زاویهٔ دید بنگاه یا جامعه مورد توجه قرار بگیرد به طرزی متفاوت ارزیابی می شود. در مثال زیر این موضوع روشن می شود:

۱) سرمایه گذاری از دید بنگاه به شرطی می تواند سودآور و مقرون به صرفه باشد که به نرخ بهرهٔ

بازار مالی وام گرفته شود و هرگاه «نرخ بهرهٔ اقتصادی» برای ملت مورد نظر واقع گردد، سودآور نخواهد بود؛

۲) عدم توافق مشابه می‌تواند از این جریان ناشی بشود که سرمایه‌گذاری برای جامعه هزینه‌های غیرمستقیم (ساختمانِ تجهیزات جمعی) یا قیود و الزاماتی (آلودگی هوا، مشکلات رفت و آمد وسایط نقلیه و غیره) را به بار می‌آورد.

بنابراین، محاسبهٔ سودآوری مسئولان تصمیم را ناگزیر می‌سازد تا کلیهٔ نتایج را با دقت تجزیه و تحلیل نمایند و هرگاه با رعایت احتیاط و به آرامی مورد استفاده قرار بگیرند، می‌توانند به صورتی سودمندتر به جهت‌یابی انتخاب سرمایه‌گذاریها کمك برسانند.

§ ۲. منابع تأمین مالی

تشکیل سرمایه در اقتصاد نوین به یاری منابع داخلی تأمین مالی و کمك خارجی تحقق می‌پذیرد.

الف) *منابع داخلی تأمین مالی*

روپکه تفاوتهای کیفی در تشکیل سرمایه را در دو گروه مهم ترتیب داده است:

ــ از یك سو، تشکیل سرمایه، موافق اقتصاد طبیعی، یا تشکیل مستقیم سرمایه: در اینجا راه انحرافی پول را پیش نمی‌گیرد؛ بدین گونه است دهقانی که خودش خیش را می‌سازد، یا کشاورزی که دامهای کم سن و سال را برای تکثیر شماره یا فروش پرورش می‌دهد. امروزه، این کیفیت هنوز در کشاورزی دیده می‌شود.

ــ از سوی دیگر، تشکیل سرمایه موافق اقتصاد پولی، یا تشکیل غیر مستقیم سرمایه که با واسطهٔ پول انجام می‌گیرد و این شکل نوین تشکیل سرمایه است.

منابع داخلی تأمین مالی از پس‌انداز، یعنی از آن جزءِ درآمد انفرادی یا اجتماعیِ ناشی از تولید جاری که برای مصرف جاری خرج نشده، تشکیل گردیده است. پس‌انداز دو شکل پیدا می‌کند: پس‌انداز اختیاری و پس‌انداز اجباری. از قرن نوزدهم، اهمیت هر یك تغییر فراوان یافته است.

۱) **پس‌انداز اختیاری**، عمل اشخاص یا خانوارها و نیز کارآفرینان انفرادی است.

پس‌انداز خانوارها از انتخاب میان مصرف و عدم مصرف به دست می‌آید. شخصی که پس‌انداز می‌کند، سلسله مراتب رجحان و ذخیره‌ای از واحدهای پولی دارد: وی هر یك از این واحدها را موافق قانون ایجاد تساوی میان واحدهای نهایی تعدیلی به کار می‌برد. فایدهٔ نهایی آینده، پس از تبدیل فایده کنونی بعضی از کالاها برای شخص بیشتر از فایدهٔ حال کالاهای موجود مشخص شده است. به این ترتیب، یك نرخ روانی

بهره پدید می‌آید.

در زمینهٔ کلی، پس‌انداز خانوارها جمع پس‌اندازهای افراد است و برحسب مقادیر واقعی تجزیه و تحلیل می‌شود: پس‌انداز، کالاهای مصرفی را در حوزهٔ معین از اقتصاد آزاد می‌سازد و در نتیجه ایجاد وجه معاش یا وجوه دستمزد را در بخش دیگر اقتصاد امکان‌پذیر می‌نماید. در اینجا سرمایه‌گذاری انجام می‌گیرد. پول فقط حجابی است که این مبادلات واقعی را می‌پوشاند و آسان می‌گرداند.

عوامل پس‌انداز انفرادی بسیار است و ما در اینجا مهمترین آنها را خاطرنشان می‌کنیم:

الف) *سطح درآمد*. هر قدر درآمد، برای تأمین هزینه‌های مصرفی به قدر کفایت در سطح بالا باشد، پس‌انداز نیز بیشتر می‌تواند تشکیل یابد. کینز از این اندیشه طرفداری می‌کند که چون درآمد به تدریج افزایش یابد، در صورتی که مصرف به اشباع نزدیك شود، پس‌انداز گرایش به ترقی پیدا می‌کند.

به عقیدهٔ کینز، پس‌انداز کلی، جزءِ باقیمانده است و به مصرف بستگی دارد و این نیز خود تابع درآمد کلی است.

کینز، نسبت میان مصرف کلی یك دوره و درآمد کلی این دوره را میل متوسط به مصرف می‌نامد؛ میل متوسط به پس‌انداز مساوی است با: یك منهای میل متوسط به مصرف.

میل نهایی به مصرف، نسبت میان افزایش یك واحد درآمد به افزایش مصرف است و با $\frac{\Delta C}{\Delta R}$ مطابقت دارد. کینز میل به مصرف را با «قانون روانی بنیادی» که از شناخت طبیعت انسانی و وقایع تجربی پیدا می‌شود، پیوند داده است، بدین معنی که «انسانها مطابق قاعدهٔ عمومی و به طور متوسط هنگامی که درآمدشان افزایش می‌یابد، آماده‌اند بر مصرف خود بیفزایند، اما نه بدان میزان که درآمد آنها زیاد می‌شود». بنابراین، میل نهایی به مصرف $\frac{\Delta C}{\Delta R}$ دارای دو خصیصهٔ زیر است:

— ΔC و ΔR علامت یکسان دارند؛

— ΔC کوچکتر از ΔR است.

پس خارج قسمت $\frac{\Delta C}{\Delta R}$ همیشه مثبت و کوچك‌تر از یك است.

میل نهایی به پس‌انداز، بیدرنگ بدین صورت از میل نهایی به مصرف ناشی می‌شود: $\frac{\Delta E}{\Delta R}=1-\frac{\Delta C}{\Delta R}$ و باید کوچکتر از یك باشد. میل نهایی به مصرف، همراه با افزایش درآمد، کاهش می‌یابد. ولی برعکس، میل نهایی به پس‌انداز بالا می‌رود.

ما، اندکی دورتر در آینده، به تحلیل کینز دربارهٔ مصرف و پس‌انداز و تغییر و تبدیلی که بجاست در آن پدید آید، باز خواهیم گشت. در اینجا فقط خاطرنشان می‌سازیم که پژوهشهای مهم مودیلیانی[7] و به ویژه دوزنبری[8] ثابت می‌کنند که توابع انفرادی مصرف میان خود ارتباط دارند و به یکدیگر وابسته‌اند و

7. Modigliani 8. Duesenberry

از آرزوی همچشمی *اجتماعی* و آنچه دوزنبری *اثر خودنمایی* نامیده است، نتیجه می شود که میزان پس‌انداز شخص نه فقط به سطح مطلق درآمد واقعی، بلکه به نسبت میان درآمد او و سطح بالاتر درآمد اشخاص دیگری که با او به سر می برند، مربوط می باشد. بر اثر تماس با کالاهای عالیتر، یا سطوح بالاتر مصرف، آرزوهایی در افراد پدیدار می شود و میل به مصرف بالا می رود.

ب) *اهمیت دارایی.* این عامل غالباً نادیده انگاشته شده است. و اما به نظر می آید که هرگاه شرایط دیگر همچنان ثابت بماند و فردِ اقتصادی مطالبات خالص، یا دارایی مهمی را دارا باشد، میل به پس‌انداز وی به همان اندازه ضعیف‌تر خواهد بود. چون هر پس‌انداز به سوی هدف معین هدایت می شود، می توان پذیرفت که هر قدر دارایی مهم‌تری در اختیار فرد اقتصادی باشد، بیشتر به تحقق هدف مورنظر نزدیك می گردد.

پ) *نرخ بهره.* نظریات کلاسیك‌ها ارتباط محکم و قاطع میان پس‌انداز و نرخ بهره برقرار کرده و درآمد را معلوم فرض نموده است، در صورتی که نویسندگان دوران نوین نرخ بهره را فقط یکی از چند عاملی می‌دانند که در پس‌انداز تأثیر و نفوذ دارد. پس‌انداز برای هدفهای گوناگون تشکیل می شود: اندوخته، تعلیم و تربیت فرزندان، خرید کالای با دوام، تراکم ثروت، خرید اوراق بهادار مشمول بهره. نرخ بهره، بنابر هدف پس‌انداز، می تواند در جهات مختلف تأثیر بگذارد. منظور از پس‌انداز آن است که خانه‌ای برای خود بسازیم: ممکن است نرخ زیاد بهره، هرگاه دائمی در نظر گرفته شود، منجر به پس‌انداز سالانه‌ای کمتر از نرخ بهرهٔ پایین‌تر بشود؛ همچنین ممکن است نرخ پس‌انداز سالانه تغییر نپذیرد و هدف زودتر در دسترس قرار گیرد. بنابراین، به نظر می‌رسد که نرخ بهره روی شکلهای پس‌انداز بیشتر نفوذ دارد تا روی حجم آن.

ت) *تحول قیمتها و ثبات پول.* تورم و کاهش ارزش پول تأثیر بدفرجامی در میل به پس‌انداز به جای می گذارد. مثال فرانسه در این باب رسا و گویاست:

برای آنکه ذوق و شوق پس‌انداز از نو در فرانسویان پدید آید، شیوه های گوناگون *شاخص‌گذاری وام* مورد استفاده قرار گرفته‌اند، به طوری که اوراق بهادار با درآمد ثابت در برابر اُفت ارزش پول حمایت بشوند. هدف استقراض متکی بر شاخص حفظ قدرت خرید اصلی و اولیهٔ بستانکار در برابر هرگونه تنزل ارزش پولی است. بهره یا قیمت واریز تعهد وام یا در آنِ واحد هر دو عنصر، برحسب شاخص معینی تغییر می‌نمایند. ممکن است این شاخص یك شاخص قیمت و یا یك عنصر بهره برداری (میزان فروش؛ منبع درآمد معین؛ منافع) باشد. مهم‌ترین نمونهٔ استقراض متکی بر شاخص همانا انتشار قطعات سهام تولید،وسیلهٔ برق فرانسه در سال ۱۹۵۲، وامهای راه‌آهن ملی فرانسه[9]، گروه بندی صنعت فولادسازی یا وام سال ۱۹۵۳ پشینه[10] است. دولت نیز خود ناگزیر متوسل به شاخص گذاری گردیده است. در ماه مه سال ۱۹۵۲، اوراق قرضه متکی بر شاخص طلا (استقراض پینه[11]) انتشار یافت و اما در سال ۱۹۵۶ قاعدهٔ تازهٔ شاخص گذاری در استقراض ملی بدین شرح

9. société nationale des chemins de fer français (S.N.C.F.)

10. Péchiney 11. Pinay

پذیرفته شد: سرمایهٔ وام باید به همان نسبت متوسط قیمتهای خرید و فروش اوراق بهادار منقول فرانسه با درآمد متغیر و درآمد ثابت تغییر کند.[۱۲]

ث) *سطح مالیات و شبه مالیات*. هر قدر از درآمدها بر اثر عوارض مالیاتی و شبه مالیاتی بیشتر کسر گردد، افراد کمتر متمایل به پس‌انداز می‌شوند. در مورد شبه مالیات اجتماعی، امکان تحصیل امنیت از دولت که *فقط پس‌انداز به طرز دیگر* می‌توانست بدان تحقق بخشد، به این تأثیر و نفوذ منفی افزوده می‌شود. روش توزیع که به جای روش تبدیل به سرمایه پذیرفته شده است، زمینهٔ پس‌انداز را آماده نمی‌سازد.[۱۳]

ج) درجهٔ *ثبات اجتماعی*. دورهٔ ناامنی و بی‌ثباتی در اراضی کشاورزی میل به پس‌انداز را تحریک نمی‌کند. چنان که به شایستگی بسیار به نگارش آمده است: «میل به مصرف دلیل مستقیم بر تصاعد خطر است. بدی چنان عمیق، ریشه‌دار و عمومی است که به همهٔ جنبه‌های فعالیت انسانی گسترش می‌یابد. گفتهٔ آندره ژید دربارهٔ شعر می‌تواند مو به مو بر زندگی اقتصادی منطبق گردد: ' امروزه دیگر مسئلهٔ زمان مطرح نیست. بی‌اعتمادی نسبت به آینده سلیقهٔ استثنائی زندگی حال و فوری را در نورسیدگان گسترش داده است. سرانجام همهٔ این قواعد هر قدر هم عمیقاً در ما نفوذ و رسوخ یافته باشند (...)، همهٔ اینها به محض آنکه دم غنیمت شمرده شود و دیگر «آینده‌ای» در کار نباشد، علت وجودی خود را از دست می‌دهند.' »[۱۴]

پس‌انداز خانوارها می‌تواند به مصارف گوناگون زیر برسد:

الف) این پس‌انداز می‌تواند تشکیل سرمایهٔ ناخالص خانوارها را که ساختمان مساکن تازه و هزینهٔ نگهداری ابنیه دو جزءِ آن است، تأمین مالی کند؛

ب) این پس‌انداز می‌تواند به سوی تشکیل موجودی نقد پولی یا شبه پولی، و یا به سوی مصارف کوتاه‌مدت هدایت شود. در این صورت گفت‌وگو از پس‌انداز به شکل نقدینه است.

در فرانسه، شورای ملی اعتبار که سالانه اقدام به سرشماری انواع مختلف پس‌انداز می‌کند، مواردی را تحت عنوان زیر می‌آورد:

ـ افزایش سپرده‌های مدت‌دار بانکی، اسناد صندوق یا حسابهای ویژه که تسلیم دفترچه‌ها را ایجاب نماید؛

---

۱۲. دربارهٔ شاخص‌گذاری رجوع نمایید به:
Louis Cartou, *Revue de science et de législation financières*, 1954, n°1.
و همچنین به مقاله‌ای دربارهٔ شکلهای نوین وامهای صاحبان سهام:
G.Défossé, *Banque*, novembre 1954.

۱۳. رجوع کنید به:
Laufenburger, *Revue de science et de législation financières*, 1955, n°2.

14. P. Massé, *Economie appliquée,* 1952, p. 625.

ــ افزایش وجوهی که صندوقهای پس‌انداز تصدی می‌کنند؛
ــ پذیره‌نویسیهای اسناد چاپی خزانه توسط اشخاص؛
ــ پذیره‌نویسیهای اسناد صندوق ملی اعتبار کشاورزی که جوامع روستایی انجام داده‌اند.

تشکیل پس‌انداز به صورت نقدینه که طی سالیان اخیر در فرانسه، مانند بسیاری از کشورهای دیگر، در نتیجهٔ عوامل گوناگون از قبیل اعتماد نسبت به آیندهٔ نزدیك پول که ترس از ثبات دورتر آن را تخفیف داده است؛ تنزل نرخهای بازده وامهای بلندمدت؛ ناچیزی تفاوت موجود میان نرخهای کاربرد سرمایه در خرید اوراق بهادار کوتاه‌مدت و نرخهای بازده اوراق تعهد قرضه؛ عدم کفایت عرضهٔ اوراق بهادار با درآمد متغیر اهمیت پیدا کرده است.

تخصیص پس‌انداز به مصارف کوتاه مدت بر درجهٔ نقدینگی اقتصاد می‌افزاید و می‌تواند احتمالا منشاءِ فشارهای تورمی باشد. این کار تأمین مالی سرمایه‌گذاریها را نیز مواجه با خطر می‌سازد.

دولت فرانسه، برای هدایت پس‌انداز خانوارها به سوی مصارف بلندمدت، از سال ۱۹۶۵، اقدامات خاص مزایای مالیاتی اعطایی به سهامداران و صاحبان اوراق قرضه؛ انعقاد قراردادهای تعهد به پس‌انداز در ده سال را آغاز کرده است.

پ) این پس‌انداز می‌تواند به سوی بازار مالی روی آورد و در آنجا در اوراق بهادار منقول با درآمد ثابت (اوراق قرضه) یا با درآمد متغیر (سهام) که بنگاههای ملی یا خارجی یا دولتی منتشر کرده‌اند، سرمایه‌گذاری شود.

این شکل سنتی‌ترین تخصیص پس‌انداز است.

ت) سرانجام، پس‌انداز خانوارها، امروزه، در نسبتهای تصاعدی، شکل *پس‌انداز قراردادی* را پیدا می‌کند که از طریق بیمه یا نظامهای مستمری و بازنشستگی تحقق یافته‌اند. وجوهی که شرکتهای بیمه به صورت افزایش ذخایر ریاضی و فنی خود گرد آورده‌اند، در شمار این گونه پس‌اندازهاست. لازم است در کنار مزایای شکل اخیر پس‌انداز (نظم و ترتیب در پرداخت جوایز؛ ضرورت شرکتهای بیمه در اینکه بدون مهلت سرمایه‌گذاری بکنند تا منابع جدید درآمد را پدید آورند)، عیب اساسی آن نیز خاطرنشان شود: این شکل پس‌انداز به مصارفی بدون خطر احتمالی زیاد و غالباً به خرید اوراق بهادار دولتی، به زیان تأمین مالی فعالیتهای صنعتی یا بازرگانی تخصیص یافته است.

پس‌انداز کارآفرینان انفرادی اقتصادی از عدم مصرف منافع و تخصیص آنها به تأمین مالی سرمایه‌گذاریهای بنگاه ناشی می‌شود.

علاقه و توجه تقریباً استثنائی که طی سالیان بسیار در روابط بنگاهها با بازار مالی وجود داشته، کمك کرده است تا این نوع پس‌انداز اختیاری و نقش سرمایه‌ای که در رشد اقتصادها از قرن هجدهم تاکنون ایفاء نموده است به ردهٔ دوم انتقال یابد و حتی

کمتر از واقع ارزیابی شود.

کلافام[۱۵]، مورخ انگلیسی اشاره می‌کند که در قرن نوزدهم، سرمایهٔ ثابت صنعت در انگلستان را تقریباً و منحصراً «امساك کارآفرینان اقتصادی» تأمین مالی کرده است.

امروزه، بسیاری از بنگاههای انفرادی اقتصادی یا خانوادگی و دارای ابعاد متوسط، بخش بزرگی از منافع خود را به تشکیل سرمایه اختصاص می‌دهند.

اما میزان تأمین مالی از منابع خود بر اساس پس‌انداز اختیاری در برابر وجوه تأمین مالی از منابع خود مبتنی بر پس‌انداز اجباری که امروزه شرکتها انجام می‌دهند، ناچیز است.

۲) **پس‌انداز اجباری.** بیست سال است که پس‌انداز اجباری گسترشی شایان اهمیت پیدا کرده است.

تصمیمات متخذهٔ رؤسای گروههای مسلط یا دولت، جانشین تصمیمات افرادی می‌شود که تحت تأثیر و راهنمایی نفع شخصی خود قرار دارند. پس‌انداز اجباری می‌تواند عمل بنگاهها به شکل شرکت سهامی و نیز ممکن است پولی یا عمومی باشد.

الف) *پس‌انداز شرکتها* در نتیجهٔ عمل تأمین مالی از منابع خود صورت می‌گیرد. بنگاه به جای تقاضای کمك جدید از شرکای خود یا مقروض شدن به اشخاص ثالث، وسایل تأمین مالی را از منابعی برداشت می‌کند که بر اثر فعالیت خاص خود فراهم می‌آورد.

مشاجره دربارهٔ تعریف تأمین مالی از منابع خود را می‌توان با تفکیك تأمین مالی ناخالص از منابع خود، از تأمین مالی خالص از منابع خود پایان داد و پشت سر گذاشت.

ـ تأمین مالی *ناخالص* از منابع خود شامل نتیجه‌ای است که در ترازنامه پس از وضع بخششها، مالیات بر شرکتها، سود تقسیم شدهٔ سهام و چندمهای توزیع شده که بدان وجوه اختصاصی به استهلاك و ذخایر و اندوخته‌ها و ذخیرهٔ پولی برای زیان و مخارج متفرقه ثبت می‌شود؛

ـ تأمین مالی *خالص* از منابع خود، پس از کسر وجوه استهلاك ضروری برای حفظ تجهیزات بنگاه از محل تأمین مالی ناخالص از منابع خود نگاهداری می‌شود. باز هم می‌توان گفت که تأمین مالی خالص از منابع خود سهمی از منافع است که پس از وضع مالیات ذخیره شده و این امر امکان می‌دهد تا افزایش خالص در دارایی بنگاه تأمین مالی گردد.

تصمیم دربارهٔ میزان تأمین مالی از منابع خود به دوگونه است:

---

15. Clapham

ــ یا تصمیم به *اعتبار گذشته* است که در پایان سال مالی برحسب سیاست مقرر مدیران بنگاه گرفته شده است؛

ــ و یا تصمیم به *اعتبار آینده* است: تأمین مالی از منابع خود در نتیجهٔ ترقی قیمتهای فروش به دست می‌آید و در این صورت مصرف‌کنندگان هزینه‌های عملیات را می‌پردازند؛ موفقیت تصمیم تابع کشش تقاضایی است که از بنگاه به عمل می‌آید.

تأمین مالی ازمنابع خود، بر استقلال بنگاه نسبت به بازار سرمایه و سیاست اعتباری در دست دولت می‌افزاید و می‌تواند منابع مالی را از مصارف تولیدی دورسازد و حتی سرمایه‌گذاریهای بیهوده و نمایشی را تشویق نماید. آقای ژاننه این نکته را بدین مضمون خاطرنشان می‌کند: «بازار مالی می‌تواند برای هرگونه امیدی سرمایه فراهم آورد: تأمین مالی از منابع خود امتیاز پیشرفتهایی است که از پیش به دست آمده است».[۱۶]

ب) *پس‌انداز پولی* اجباری از طریق تغییر مکان قدرت خرید در تشکیل سرمایه مشارکت می‌کند و اعتبارات را وارد اقتصاد می‌سازد

اگر دولت یا نظام بانکی اعتبارات اضافی به بنگاه بدهد، درآمدهای توزیع شده بر میزان تقاضا دربازار کالاهای مصرفی می‌افزاید، بی‌آنکه عرضهٔ این کالاها همزمان افزایش یابد. در نتیجه، قیمت این کالاها بالا می‌رود. بنابراین، افراد اقتصادی که درآمدشان ثابت مانده است یا به سرعت ترقی قیمتها زیاد نمی‌شود (مزدبگیرها و حقوق‌بگیران)، باید مصرف خود را محدود سازند: این محدودیت هستهٔ اصلی عمل پس‌انداز است. پس فقدان همزمانی میان درآمدها و قیمتها آثاری قابل مقایسه با آثار پس‌انداز آزاد به بارمی‌آورد. اما این آثار، بنابه تعریف روپکه، ناشی ازجبر پولی است.

پ) *پس‌انداز* عمومی از راه برداشت عمومی تحقق می‌پذیرد، مانند مالیات یا وام اجباری.

پس‌انداز عمومی به صورت مازاد جاری دریافتهای بودجه‌ای دولت ودستگاههای عمومی نمایان می‌شود. پس‌انداز عمومی حقیقی مفروض به وجود مازاد واقعی دریافتهای عادی بر هزینه‌های عادی دولت است که به مخارج سرمایه‌گذاری اختصاص یافته است؛ این پس‌انداز نمی‌تواند ناشی از وامهای قراردادی نهادهای

۱۶. مقدمهٔ ژاننه بر کتاب زیر:

Malissen, *L'autofinancement des entreprises,* Dalloz, 1953.

غیررسمی، به ویژه بانکها و نیز کمك خزانه‌داری و مساعدهٔ مؤسسهٔ نشر اسکناس بشود.

پس‌انداز عمومی ملاحظات زیر را ایجاب می‌کند:

- محدودیت قدرت خرید که بر اثر دخالت مالیاتی پدید آمده است، به هیچ وجه دلیل استفادهٔ مؤدی مالیاتی از درآمد خود و نیز استفادهٔ دولت از عواید مالیاتی نمی‌باشد (به شرط تخصیص مالیاتها که در روش بودجه‌نویسی بعضی از کشورها دیده می‌شود)؛
- پس‌انداز عمومی، اصولا، براساس درآمدهای سطح بالا و بیکار تشکیل می‌شود؛ و اما توزیع موارد استعمال میان مصرف و پس‌انداز، یك بار برای همیشه، توسط صاحبان درآمد انجام نمی‌گیرد. بنابراین، پس‌انداز عمومی به هیچ وجه به منزلهٔ جانشین پس‌انداز انفرادی نمی‌تواند تلقی بشود؛
- پس‌انداز عمومی می‌تواند بخشی از امکان تأمین مالی را از سرمایه‌گذاری تولیدی بستاند؛
- تحقق پس‌انداز عمومی از طریق مالیات بندی زیاده سنگین می‌تواند موجب کاهش دامنه‌دار پس‌انداز خصوصی گردد.

*

* *

ب) *کمك خارجی*

هنگامی که تولید یك کشور برای تأمین همزمان مصرف و تشکیل سرمایه نارسا باشد، مورد اخیر بر اثر کمك خارجی آسان می‌گردد. این کمك امکان می‌دهد تا تجهیزات کشور تهیه شود، تولید افزایش یابد و پس‌انداز داخلی پدید آید.

کمك خارجی ممکن است به شکل سرمایه‌گذاری بین‌المللی و یا بخشش باشد و می‌تواند به صورت انتقال پس‌انداز از کشورهای ثروتمند به کشورهای فقیر تجزیه و تحلیل شود. این پس‌انداز به اشکال زیر در اختیار کشور کمك گیرنده قرار گیرد:

- یا به شکل کالاهای مصرفی که برای کارگران شاغل در فعالیتهای تجهیزاتی «وجه معاش» را تشکیل می‌دهد؛
- یا به شکل کالاهای تجهیزاتی.

سرمایه‌گذاری بین‌المللی قرن نوزدهم، کمك مارشال به اروپا از سال ۱۹۴۸ تا سال ۱۹۵۲، کمك به کشورهای توسعه نیافته می‌توانند در این دورنما جای گیرند و تحلیل

شوند. این کمکها، در دوره‌های مختلف، منابع تأمین مالی برای تشکیل سرمایه بوده‌اند.

در فرانسه، کمك خارجی پس از جنگ دوم جهانی، بخش مهمی از منابع مالی را تشکیل داده که مطابق جدول زیر به سرمایه‌گذاری اختصاص یافته است:

	سال ۱۹۴۹	سال ۱۹۵۰	سال ۱۹۵۱	سال ۱۹۵۲
	(به میلیارد فرانك)			
مازاد بودجهٔ عادی	۱۷۴	۲۶۱	۲۹۶	۲۵
منابع خالص وامهای				
کوتاه‌مدت و بلندمدت	۳۲۱	۳۸۵	۳۵۳	۶۶۹
کمك مارشال و وام از خارج	۲۹۱	۱۸۵	۱۵۱	۱۹۱
جمع کل اوراق بهادار دولتی	۷۸۶	۸۳۱	۸۰۰	۸۸۵

یکی از نمونه‌های بسیار شایان توجه کمك خارجی به یك کشور در راه توسعه کمکی است که هند برای اجرای برنامه‌های خود دریافت می‌دارد.

دومین برنامهٔ هند، تا اندازهٔ زیادی، بر اثر کمکهای بانك بین‌المللی بازسازی و توسعه و «باشگاه کمك به هند» (ایالات متحده، انگلیس، آلمان غربی، ژاپن، کانادا) توانست نجات پیدا کند. در برنامهٔ سوم، کسری خارجی برای تأمین مالی به ۲۶ میلیارد روپیه سر می‌زند. اعتباراتی که برای هند گشایش یافته، به طرز زیر توزیع شده است:

۱) کمك کلوب واشنگتن	۱۱ میلیارد روپیه
۲) کمك اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی	۲/۳ میلیارد روپیه
۳) سایر کمکها	۰/۹ میلیارد روپیه
۴) نسبت اعتبارات مفتوحه به عنوان برنامهٔ دوم	۵/- میلیارد روپیه
	۱۹/۲ میلیارد روپیه

ملاحظه می‌شود که برنامهٔ هند متکی بر کمك اعطایی ده ملت با بهره‌های مختلف می‌باشد. اما قبول کرده است که از پاره‌ای قواعد لازم و ضروری برای حل مسائل مهمی که هند با آنها مواجه است، پیروی کند.

*

* *

بنابراین، مکانیسم پیچیدهٔ تشکیل سرمایه در اقتصاد معاصر اهمیت رشد یابندهٔ تصمیمات واحدهای اقتصادی مسلط را چه در زمینهٔ ملی و چه در عرصهٔ بین‌المللی نشان می‌دهد.

تصمیمات انفرادی غالباً جنبهٔ اضطراری دارند و تقریباً همیشه از ابتکارات بانکها یا سازمانهای متخصصی که فقط می‌توانند فرصتهای سرمایه‌گذاری تازه را ارزش‌یابی کنند، «الهام گرفته» و در دایرهٔ این نوآوریها قرار گیرند. در نتیجه، این بانکها و سازمانها کار رهبری را به عهده دارند. بانکها پس‌اندازکنندگان و سرمایه‌گذاران را با یکدیگر در ارتباط قرار می‌دهند. دیگر آن زمان به سر آمده است که منابع شخصی و نیز وامهای خصوصی و محدود برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری کفایت می‌نمود. بسیج پس‌انداز خصوصی، وسیلهٔ انتشار سهام یا اوراق قرضه انجام می‌گیرد و بانکها این کار را آسان می‌سازند و یا زمینهٔ مساعد را آماده می‌نمایند.

اما لازم است نقش بعضی از نهادهای مالی (صندوقهای پس‌انداز، شرکتهای بیمه) نیز مورد توجه واقع شود. افراد اقتصادی بخشی از اندوختهٔ درآمد خود را به این نهادها می‌سپارند: در این صورت، پس‌انداز انفرادی خصوصی شکل قراردادی پیدا می‌کند. استعمال این پس‌انداز ربطی به تصمیم صاحبان آن ندارد، بلکه به دستگاههای مدیریت نهادهای مالی مربوط است. میان اینان انگیزش و گزینشها متفاوت می‌باشد.

پیدایش واسطه‌ها و نقش آنها درست مانند عمل واحدهای اقتصادی مسلط در تحمیل پس‌انداز اجباری است و در این زمینه، تشکیل سرمایه، نابودی خصلت فردگرای اقتصاد قرن نوزدهم را آشکار می‌نماید.

بخش دوم از قسمت دوم
تشکیل سرمایه در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای

در باب کیفیات تشکیل سرمایه و شرایط تأمین مالی سرمایه‌گذاریها تفاوتهای ژرف میان اقتصادهای برنامه‌ای و اقتصادهای نامتمرکز وجود دارد. در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای، مقامات برنامه‌ریزی حجم سرمایه‌گذاریها و توزیع آنها را معین می‌کنند؛ هزینه‌های سرمایه‌گذاری از محل پس‌انداز اجباری یا پس‌انداز عمومی تأمین می‌گردد.

این خصوصیات به ویژه در اتحاد شوروی مشهود است و در دموکراسیهای توده‌ای نیز دیده می‌شود. با این همه، دستیابی اقتصادهای برنامه‌ای، مخصوصاً اقتصاد شوروی در سطح بالای توسعه، تنوع در تولید و پیچیدگی متزاید ساختارها موجب انعطاف‌پذیری و تغییر نمایان در برنامه‌ریزی تشکیل سرمایه شده است؛ در حال حاضر، اصول و روشها با آنچه در مراحل اولیهٔ توسعه وجود داشته است، شباهتی ندارد.

§ ۱. سرمایه‌گذاری برنامه‌ای

در اتحاد شوروی، نظیر دموکراسیهای توده‌ای، برنامهٔ دولت جهات، کیفیات و میزان سرمایه‌گذاری جدید را مقرر می‌دارد.

الف) برنامه، سرمایه‌گذاریها را برحسب هدفهای سیاست اقتصادی راهنمایی می‌کند. سیاست سرمایه‌گذاری، در کشورهای نامتمرکز، بیشتر اوقات از نگرانی و اندیشه دربارهٔ رویدادهای اقتصادی (افزایش تقاضای کلی) الهام می‌گیرد. در اقتصادهای متمرکز، تصمیمات سرمایه‌گذاری بر پایهٔ هدفهای برنامه‌ای قرار دارد.

دولت، مراتب اولویت و فوریت نیازمندیهایی را که سرمایه‌گذاریها باید برآورند، تعیین می‌نماید.

کشورهای سوسیالیستی، مانند روسیه شوروی، طی مدتی دراز برتری تقریباً مطلق را به تولید کالاهای تجهیزاتی به زیان تولید کالاهای مصرفی داده‌اند. در بخش صنعت سنگین یا کالاهای تجهیزاتی، در هر دوره و هر برنامه، کوشش در صنایع اساسی تمرکز یافته است؛ سرمایه‌گذاری در شاخه‌های فعالیت (توسعهٔ صنایع مکمل، محدودیت سرمایه‌گذاریها در شاخه‌هایی که تقدم ندارند) برحسب گسترش این صنایع اساسی معین می‌شود.

از سال ۱۹۵۷، اتحاد شوروی در نظام برنامه‌ریزی تغییراتی داده و تعیین سرمایه‌گذاریها شکلهای متفاوت پیدا کرده است.

ــ چون دیگر امکان نداشت که در برابر آرزوهای مصرف‌کنندگان برای سطح بالاتر بهزیستی، صنایع مصرفی را دانسته و بایسته قربانی کرد، مقامات، بدون انصراف کامل از اصل اولویت صنایع تجهیزاتی، تصمیم به افزایش مهم سرمایه‌گذاری در صنایع کالاهای مصرفی گرفته‌اند.

ــ روش صنایع اساسی و کلیدی که در سالهای نخست توسعه تا اندازه‌ای موجه می‌نمود، در اقتصاد متنوع‌تر که ازدیاد شمارهٔ محصول امکان ترکیبهای گوناگون را برای اهداف معین تولید به دست می‌دهد و وابستگی میان شاخه‌های فعالیت افزایش می‌یابد و مسئله استفادهٔ بهینه از منابع موجود و توزیع مؤثرتر سرمایه‌گذاریها مطرح می‌باشد، روز به روز کمتر قابل قبول به نظر رسیده است.

ــ برنامه کمتر وارد جزئیات می‌شود و هدفهای کلی را معین می‌کند و آزادی وسیع تصمیم‌گیری در اجرای سرمایه‌گذاری در صنعت یا ساختمان را به عهدهٔ مقامات پایین‌تر (شوراهای اقتصادی منطقه‌ای، مقامات محلی) می‌گذارد. در قلمرو کشاورزی، نفوذ دولت در سرمایه‌گذاریها، با توجه به واگذاری تصمیم تولید به دهات اشتراکی از یك سو و انحلال ایستگاههای ماشین و تراکتور و به دنبال آن واگذاری تصمیم خرید ادوات کشاورزی به دهات اشتراکی از سوی دیگر، ضعیف است.

بنابراین، مقدار مهمی از سرمایه‌گذاریها زیر نظارت مستقیم دولت قرار ندارد و باید هدف نظارت غیرمستقیم (رهنمود خطاب به مؤسسات عمومی ساختمان؛ سیاست قیمتهای کالاهای سرمایه‌گذاری که به کشاورزی فروخته می‌شود، سیاست اعتباری) قرار گیرد.

ــ سرانجام، گسترش هماهنگی میان برنامه‌های کشورهای سوسیالیستی، تحت ریاست عالیه *شورای همیاری متقابل اقتصادی* دست به توزیع سرمایه‌گذاری میان این کشورها زده و در این مورد منابع طبیعی با هزینه‌های مقایسه‌ای تولید و احتیاجات کشورهای مختلف گروه را در نظر می‌گیرد.

ب) *میزان* سرمایه گذاری، از یك سو به آهنگ توسعهٔ مورد نظر دولت در اقتصاد و از سوی دیگر به امکانات تأمین مالی سرمایه گذاری بر اساس پس‌انداز اجباری بستگی دارد.

و در پایان، عمل سیاسی تخصیص بخشی از درآمد ملی را به سرمایه گذاری معین می کند. محدودیت مصرف فقط سطح غیرقابل تراکم و کاهش ناپذیر مصرف را از لحاظ سیاسی می‌رساند: این سطح برحسب کارآیی و شدت جبر عمومی تغییر می‌پذیرد.

اتحاد شوروی همیشه «قاعدهٔ ۲۰٪» را به کار بسته است: سهم درآمد ملی مختص سرمایه گذاری هیچ گاه کمتر از این درصد نبوده و حتی در بعضی مواقع به ۲۵٪ رسیده است.

پ) *کیفیات* سرمایه گذاری، مسائل حاد و سخت فنی را در اقتصادی مطرح ساخته است که توزیع سرمایه گذاری میان بخشها و گزینش طرحهای سرمایه گذاری فقط در محدودهٔ یك شاخهٔ فعالیت ناشی از ملاحظاتی بجز سودآوری سرمایه گذاری است. در اقتصاد بازار کارآیی نهایی سرمایه با نرخ بهره مقایسه می‌شود. اما برنامه‌ریزی شوروی هرگونه مراجعه به نرخ بهره را رد کرده است.

اقتصاددانهای شوروی برای انتخاب از میان طرحهای مختلف سرمایه گذاری که نیل به هدف معین را امکان بدهد، بارها ضوابطی برحسب مقادیر فیزیکی تدوین کرده اند. در سال ۱۹۵۸، در برابر ضرورت دستیابی به یك قاعدهٔ منحصر به فرد برای همهٔ شاخه‌های فعالیت، همایشی دربارهٔ کارآیی سرمایه گذاریها، در مسکو برپا شد و در سال ۱۹۶۰ دستورهای رسمی دربارهٔ روشهای تعیین کارآیی سرمایه گذاریها منتشر گردید.

دورهٔ استهلاك یا زمان استرداد سرمایه گذاری بنابر قاعدهٔ زیر محاسبه می گردد:

$$\frac{I_1-I_2}{c_2-c_1}=T$$

در رابطهٔ بالا، I_1 و I_2 نسبت وجوهی است که باید به دو طرح اختصاص یابد $(I_1>I_2)$. c_1 و c_2 نشان دهندهٔ مخارج سالانهٔ بهره برداری است $(c_2>c_1)$.

زمان استرداد با مهلت عادی یا برنامه‌ای که سازمان برنامه (گوسپلان) بر پایهٔ مشاهدات آماری و داده های مربوط به شیوه های جدید فنی فراهم آورده، مقایسه شده است. طرحهایی برگزیده می شوند که زمان استرداد کمتر از مهلت برنامه‌ای یا کمتر از این را عرضه بدارند.

همچنین، می توان ضریب کارآیی سرمایه گذاری را به طریق زیر معین نمود:

$$\frac{c_2-c_1}{I_1-I_2}=\frac{1}{T}$$

یعنی، برای صنعت موردنظر، معکوس زمان استرداد را باید با ضریب عادی $\frac{1}{T_n}$ مقایسه کرد. اگر ضریب کارآیی نسبی بزرگتر از $\frac{1}{T_n}$ یا برابر با آن باشد، طرحی که نیاز به وجوه بیشتری دارد، انتخاب می شود.

شایان توجه است که مزایای هیچ یك از صور سرمایه گذاری (تبدیل به ارزش حال مطرح نیست) زمان بندی نمی‌شود. به علاوه، ضریب کارآیی کمینه برای مجموعهٔ اقتصاد وجود ندارد: ضریب برحسب شاخه محاسبه شده است.

با این همه، به سازمانهای برنامه‌ریزی توصیه شده است که به هنگام تصمیم گیری دربارهٔ یك

صنعت، بازتابهای احتمالی ای را که این صنعت می تواند بر مجموعهٔ اقتصاد (مثلا وجوه اضافی که باید در صنایع مکمل سرمایه گذاری بشود) داشته باشد و لااقل تأثیرات فوری و بسیار مهم مورد نظر قرار گیرد.

به علاوه، کار بست ضوابط پیش گفته، از یك سو به بخش بازرگانی خارجی و از سوی دیگر به صنایع سازنده کالاهای جانشین‌پذیر بسط یافته است.

سرانجام، دستورهای شوروی در سال ۱۹۶۰ دلالت بر ضرورت تهیهٔ ضریب کلی کارآیی، مبین افزایش محصول خالص در واحد سرمایه گذاری می کند.

بنابراین، به نظر می رسد که ضوابط کارآیی سرمایه گذاری، کم کم گرایش دارد از قلمرو انتخاب سرمایه گذاریها در درون یك بخش فراتر برود و با توزیع سرمایه گذاریها میان بخشهای مختلف اقتصاد سروکار پیدا نماید.

پس، سیاستهای سرمایه گذاری کنونی در اقتصادهای اشتراکی برنامه ای را از یك سو گرایش به انعطاف پذیری در برنامه‌ریزی و از سوی دیگر وسواس بیشتر در توزیع بهینهٔ سرمایه گذاریها در اقتصاد مشخص می نماید و از این جریان چند جنبهٔ تازه در تأمین مالی سرمایه گذاری نتیجه می شود.

§ ۰۲ تأمین مالی سرمایه گذاری

حجم و ساختار سرمایه گذاری، در اقتصادهای نامتمرکز، تا اندازهٔ زیادی، بستگی به مقدار وسایل مالی و شرایط تجهیز این امکانات دارد. تنگناها در تأمین مالی سرمایه گذاریها در اقتصادهای اشتراکی برنامه ای؛ کمتر و یا لااقل متفاوت می باشد. در واقع، دولت بزرگترین سهم از ظرفیت تولید را در اختیار دارد و بر حسب هدفهای تولید، دربارهٔ نقشه‌های سرمایه گذاری تصمیم می گیرد. هدف برنامه‌ریزی مالی این است که وجوه انباشت ضروری را به دست آورد و میان بخشهای مختلف اقتصاد توزیع کند.

الف) *تشکیل وجوه انباشت*

این کار از طریق سه شکل دخالت دولت انجام می گیرد.

پس از اخذ تصمیم به تخصیص بخشی ازدرآمد ملی به سرمایه گذاری (در اتحاد شوروی این نسبت از ۲۰ تا ۲۵٪ است):

۱) مقامات برنامه‌ریزی «وجوه دستمزد» را به قسمی تعیین می کنند که با مصرف جزءِ باقیمانده از درآمد ملی مطابقت نماید.

بنابراین، قیمت تمام شدهٔ محصولاتی که در نتیجهٔ کار به دست آمده اند، کمتر از ارزش آنها و پایین تر از قیمتی است که در ارتباط با این ارزش معین گردیده است. به این ترتیب، واحدهای تولید و مبادله بیشتر از هزینهٔ تولید خود دریافتی دارند: مانده «سود» را تشکیل می‌دهد. اگر برنامه‌ریزی درست باشد، میزان منافع برابر با وجوه انباشت می شود.

از «سود» واحد تولیدی (که میزنبرگ[17] اقتصاددان روس به عنوان نمایش اضافه تولید ناشی از کار اضافی برحسب پول تعریف می کند) قسمتی به بنگاه اختصاص می یابد و جزئی دیگر، بر اثر مالیات بر فروش، به بودجهٔ دولت می رود: این مالیات به عنوان «یکی از روشهای بسیار مهم توزیع انباشت سوسیالیستی و تأثیر مالی روی اقتصاد سوسیالیستی» تلقی می گردد. ملاحظه می شود که همهٔ این عناصر، یعنی قیمت تمام شده؛ قیمت فروش؛ سود؛ مالیات بر فروش، پیشاپیش برنامه‌ریزی و معین شده اند.

۲) در موردی که برنامه‌ریزی وجوه دستمزد نادرست است و مخارج مردم بر عرضهٔ کالاهای مصرفی و خدمات فزونی دارد، اگر منظور کاهش حجم سرمایه گذاریها نسبت به درآمد باشد، دومین وسیلهٔ عمل عبارت است از افزایش قیمتهای فروش برای استقرار مجدد تساوی میان قدرت خرید درآمدهایی که توزیع شده و ارزش کالاهای مصرفی که تولید گردیده است.

۳) هنگامی که وجوه انباشت کافی نباشد، آخرین وسیلهٔ عمل،استقراض و بیشتر اوقات وام عاطفی به خاطر میهن است. در نتیجه، این وام جانشین تمام و کمال استقراض ارادی و مالیات بندی می شود. وام خواهی قدرت خرید اضافی را جذب می نماید و به قول مجلهٔ هفتگی *اکونومیست* در اقتصاد شوروی با «اندازهٔ تورّم زدایی» مطابقت می کند.

ب) ترکیب وجوه انباشت

وجوه انباشت از شکلهای مختلف پس انداز ترکیب می یابد. انواع پس انداز عبارت است از پس انداز بودجه ای، پس انداز بنگاههای دولتی، پس انداز مزارع اشتراکی و پس انداز خصوصی.

الف) پس انداز بودجه ای، که به عنوان هزینهٔ اختصاصی به سرمایه گذاری ثابت و اضافه بودجه تعریف شده، سرچشمهٔ اصلی اعتبارات سرمایه گذاری است: نقش مالیهٔ عمومی در تشکیل سرمایهٔ ثابت تفوق دارد.

بودجه بیشترین سهم از وجوه مالیات بر فروش، پرداختی بنگاههای دولتی و بخشی از منافع این بنگاهها را دریافت می دارد (بیشتر از ۶۰٪ دریافتها در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی).

مالیاتهایی که بر تولیدکنندگان کشاورزی وضع می شود نیز مانند مالیات بردرآمد اشخاص، فقط کمك ناچیزی را به دولت می‌رساند. (قانون مصوب شورای عالی اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی در هفتم ماه مه ۱۹۶۰ کاهش تدریجی مالیات بر حقوق و دستمزدها را در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی پیش بینی می کند)

وجوهی که بودجه بسیج می نماید به بنگاهها به شکل کمکهای بلاعوض برای سرمایه گذاری اختصاص می یابند و به صورت وام و وسیلهٔ بانکهای متخصص منتقل نمی‌شوند.این نهادها نظارت بر خصلت مادی سرمایه گذاریها و تطبیق با سرمایه گذاریهای مورد پیش بینی برنامه را بر عهده دارند.

طی سالیان اخیر، سهم پس انداز بودجه ای در پس انداز کلی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی ودر دموکراسیهای توده ای،اصولا به سود سهم پس انداز بنگاههای دولتی، رو به کاهش

17. Maisenberg

نهاده است. این تحول ناشی از سه علت عمده زیر است:
ــ ازدیاد نسبت وسایل تأمین مالی از منابع خود در بنگاههای دولتی؛
ــ اولویت سیاست بهبود روشهای فنی بنگاههای موجود بر سیاست ساخت کارخانه های جدید و این امر وسیلهٔ بودجه موجب کاهش انتقالات وجوه از بنگاههای موجود به بنگاههای جدید شده است.
ــ تقلیل کمکهای بلاعوض بودجه ای به بنگاهها، به دنبال تصحیح قیمتها که یا کسریها را از میان برده و یا بر منافع افزوده است.

ب) پس انداز بنگاههای دولتی شامل منابعی است که پس از کسر سود ناخالص پرداختی به بودجه (مالیات بر کلِ فروش و سهم منافع) در اختیار این بنگاهها باقی می ماند.

این منابع، پیش بینی استهلاك است و سهم منافع خالص باقیمانده در اختیار بنگاه قرار می گیرد. این سهم طی سالهای اخیر، پس از آنکه مقامات اعتقاد پیدا کردند که رابطهٔ میان منافع حاصله و وجوه در اختیار بنگاه محرك ترقی بازده می باشد، افزایش یافته است.

پ) پس انداز مزارع اشتراکی (کلخوزها) شامل وجوهی است که به «وجوه تقسیم ناپذیر» و کمکهای اعطایی اعضای کلخوز به این وجوه به شکل کار برای ساختمان ابنیهٔ بهره برداری اختصاص پیدا کرده است.

بجاست به این دو رقم، افزایش خالص ذخایر محصولات مزرعه، منجمله دام و افزایش خالص نقدینگیهای مزرعه نیز اضافه شود.

چون مزارع اشتراکی، برای تأمین مالی سرمایه گذاریهای خود کمك بلاعوض بودجه ای دریافت نمی دارند، این پس انداز همراه با اعتبار بانکی سرچشمهٔ اصلی تأمین مالی سرمایه گذاریها را تشکیل می دهد.

در اتحاد شوروی قانون نسبت کمینه و نسبت بیشینه از درآمد ملی را که باید به پس انداز تخصیص یابد و به «وجوه تقسیم ناپذیر» واریز گردد، معین می نماید.

ت) پس انداز خصوصی (خانوارها و تولیدکنندگان انفرادی) اصولا شامل «پس انداز به صورت دارایی»، یعنی افزایش خالص داراییهای منقول و غیرمنقول و «پس اندازمالی»، یعنی ازدیاد داراییهای مالی (افزایش سپرده ها در صندوقهای پس انداز، دارایی به صورت پول نقد و اوراق بهادار که آزادانه قابل معامله می باشند) است.

طی سالهای اخیر، در اتحاد جماهیر شوروی و در بسیاری از کشورهای اروپای شرقی، افزایش در پس انداز خصوصی دیده شده است. این جریان ناشی از چند علت بدین شرح است: بهبود درآمد واقعی انفرادی، افزایش عرضهٔ کالاهای با دوام مصرفی و کاهش قیمت این کالاها و به ویژه توسعهٔ ساختمان مسکن برای بخش خصوصی و تخصیص بیشترین مقدار کالاهای تجهیزاتی به اشخاص.

اهمیت شکلهای مختلف پس انداز در پس انداز کلی بنابر نسبتی که از درآمد ملی به سرمایه گذاری اختصاص یافته تغییر کرده است. در مرحلهٔ اولیهٔ توسعهٔ برنامه ای، پس انداز بودجه ای مختص تأمین مالی سرمایه گذاریها در بنگاههای صنعتی به زیان پس انداز بخش کشاورزی و پس انداز خصوصی

افزایش یافته است. در مرحلهٔ کنونی توسعه، این دو شکل پس‌انداز همزمان با تأمین مالی بنگاههای دولتی از منابع خود زیاد می‌شوند.

در اقتصاد برنامه‌ای، به تازگی، *کمك خارجی* به پس‌انداز داخلی اضافه شده است. به نظر می‌رسد که کشورهای اروپای شرقی، بنا بر سطح توسعهٔ صنعتی خود یا وام دهنده می‌باشند و یا وام گیرنده. در این مورد وام‌دهندهٔ عمده نخست اتحاد شوروی و سپس آلمان شرقی و چکسلواکی است.

اعتبارات اعطایی، گاهی به صورت طلا و اسعار قوی و زمانی کالاهای تولیدی، مصالح و ماشین‌آلات برای صنایع اساسی و اصلی و گهگاه کالاهای مصرفی بوده است، هنگامی که تولید داخلی نمی‌توانست تقاضا را نسبت به این کالاها برآورده سازد.

این اعتبارات نه فقط کمك کرده‌اند و جریان صنعتی شدن را در چند کشور به راه انداخته‌اند، بلکه در پاره‌ای از اوقات امکان داده‌اند تا تنگناهایی که رشد و ثبات اقتصادی را تهدید می‌کردند، از میان ببرند.

بخش سوم از قسمت دوم

تشکیل سرمایه در کشورهای توسعه نیافته

تشکیل سرمایه، در هر اقتصاد، بستگی به دو عامل دارد: انگیزش سرمایه‌گذاری که موجب تشکیل سرمایه می‌شود و پس‌انداز که شرط اساسی تشکیل سرمایه می‌باشد. وضعیت اقتصادهای توسعه نیافته، با توجه به این رابطهٔ دوگانه چیست؟[۱۸]

الف) شاید بتوان چنین اندیشید که انگیزش سرمایه‌گذاری در این اقتصادها شدید است، زیرا در این مناطق تقاضای سرمایه بسیار زیاد می‌باشد. در واقع، این انگیزش دربرخورد با ابعاد ضعیف بازار داخلی و ضعف قدرت خرید محدود می‌شود. ابعاد بازار نباید برحسب پول و نیز جمعیت تحلیل شود و منظور از آن مفهوم جغرافیایی هم نیست؛ ابعاد بازار تابع بهره‌وری و حجم تولید است و این دو نیز، به نوبهٔ خود، به شدت سرمایه بستگی دارند و این جریان معروف همان «دور باطل فقر» در اقتصادهای توسعه نیافته است. بنابراین، چنین ابراز نظر می‌شود که سرمایه‌گذاری داخلی ضعیف است: هرگونه ایجاد سرمایه در هر شاخهٔ فعالیت یا محدود و یا بی‌فایده است، زیرا کمی وسعت بازار و کشش ناپذیری تقاضا نسبت به سطوح بسیار ناچیز درآمد واقعی بر خطرات سرمایه‌گذاری می‌افزایند. وانگهی، در

---

۱۸. در اینجا تفصیلاتی را که در یك مقاله در مجلهٔ *Critique* (دسامبر ۱۹۵۴) تحت عنوان «توسعهٔ اقتصادی و زیست‌شناسی اجتماعی»

(Développement économique et biologie sociale)

ـ و جزئاً در کتاب نارکس (R.Nurkse) با عنوان *مسائل تشکیل سرمایه در کشورهای توسعه نیافته* *(Problems of Capital Formation in undeveloped Countries)* تخصیص یافته است، باز می‌یابیم.

بیشتر موارد، ظرفیت فنی این سرمایه نیز اهمیت دارد. این وضعیت تمرکز سرمایه‌گذاری خصوصی بین‌المللی و خصلت «نمایشی اقتصاد طلبکار» را نیز در فعالیتهای صادراتی قابل درک می‌نماید. برخی، در مقام چاره‌اندیشی و علاج این وضع، سیاست رشد متنوع (رشد متوازن نارکس) را با اقدام به سرمایه‌گذاریهای مکمل سفارش کرده‌اند و بعضی دیگر رشد متمرکز (فشار شدید) را که از صرفه‌جوییهای مقیاس در کاربرد وسایل مهم به توسعهٔ پاره‌ای از بخشها (زیر بنا، صنایع سنگین) بهره می‌گیرد، توصیه نموده‌اند. تجربهٔ تاریخی ظاهراً دلالت بر این دارد که مؤثرترین سیاست عبارت از ایجاد قطبهای توسعه است که براساس آنها ترقی اقتصاد در همه جهت گسترش می‌یابد.

ب) اگر نارسایی انگیزش سرمایه‌گذاری را بتوان درمان کرد، آیا می‌توان برای مشکلات حاد و دشواری که برسر راه پس‌انداز دیده می‌شود، بیش‌وکم راه حلهایی پیدا کرد؟ فقر و ناچیزی درآمد واقعی تا اندازهٔ زیادی علت فقدان تقریبی پس‌انداز را توضیح می‌دهد. با این همه، وضعیت بدون سرانجام نمی‌ماند. درواقع، برای ازدیاد درآمد ملی و ارشاد بخشی از آن به سوی تشکیل سرمایه ممکن است روشهای گوناگون مورد استفاده قرار گیرند. در کشورهای پر جمعیت، بیکاری پنهان وجود دارد: شمارهٔ فراوانی از افراد شاغل در فعالیت کشاورزی را می‌توان از این بخش بیرون کشید، بی‌آنکه بر اثر این کار تولید کشاورزی کاهش یابد. پس‌انداز بالقوه در این بیکاری پنهان است و این پس‌انداز نیز ناپیداست. دهقانان مولد، در گذشته، به تأمین معاش خویشاوندان نامولد ادامه می‌دادند؛ اما اکنون که در کارهای سرمایه‌گذاری اشتغال پیدا کرده‌اند، پس‌انداز مجازی مبدل به پس‌انداز حقیقی می‌شود، زیرا مصرف دهقانان غیرتولیدی صرف اضافه نفوس تولیدی کشاورزی می‌گردد. منظور فقط آن است که سطح کنونی مصرف دهقانان تولیدی حفظ شود و بسیج اضافهٔ وسایل معیشت از طریق وضع عوارض بر زمین، مانند ژاپن؛ نظام تحویل اجباری محصول، مانند سازمان کلخوزی نمونهٔ شوروی «که در آن مزرعهٔ اشتراکی تنها شکل سازمان جمعی نبوده، بلکه پیش از هر چیز وسیلهٔ گردآوری محصول است»، سازمان یابد.

کشورهای کم جمعیت، بیکاری پنهان ندارند. بنابراین، تشکیل سرمایه در اینها فقط بر اثر بهبود روش فنی و بهره‌وری کشاورزی تحقق می‌پذیرد؛ در نتیجه، نیروی کار لازم برای کارهای تجهیزاتی آزاد می‌شود. در اینجا، ازدیاد تولید کشاورزی، بدون آنکه کاهشی در مصرف پدید آید، سرچشمهٔ پس‌انداز می‌شود.

به این ترتیب، بهبود کشاورزی شرط اولیه برای صنعتی کردن کشورهای کم جمعیت است؛ برعکس، صنعتی کردن در کشورهای پرجمعیت برای جذب اضافه نیروی کار غیر تولیدی کشاورزی ضرورت دارد.

بدین قرار، پس‌انداز می‌تواند به دست آید، ولی تشکیل این اندوخته به موانع دیگر، ناشی از آگاهی و معرفت و آرزوی ملتهای فقیر در رسیدن به سطوح بالای زندگی برمی‌خورد. در عصری که سینما، رادیو، هواپیما و مطبوعات تماسهای بسیار را امکان‌پذیر می‌سازد، نتیجه در کشورهای توسعه نیافته به صورت آرزوی تقلید از وضع زندگی نمونهٔ امریکایی یا اروپایی ظاهر می‌گردد: آرزوی مصرفِ بیشتر، موجب افزایش تقاضای کالاهای وارداتی، تخصیص هرمقدار فزونی در درآمد به مصرف و

تقاضای ایام فراغت می‌شود و کالاها و خدمات صادراتی را محدود می‌کند و عدم تعادل تراز پرداختها نیز به صورت دستگاه بازدارندهٔ پس‌انداز داخلی بر موانع موجود افزوده می‌گردد.

در این صورت، دو راه حل متصور است: انزوای دربست، چنانکه ژاپن در پایان قرن نوزدهم اجرا کرد و روسیهٔ شوروی سی سال است بدان عمل می‌کند و «پردهٔ آهنین» مفهوم اصلی اقتصادی آن را نمایش می‌دهد؛ یا آنکه انتقالات بین‌المللی درآمدها، اعطای وام دولتها به یکدیگر یا هدایا که در مقیاس بین‌المللی مبین سیاست توزیع مجدد درآمدهاست.

و اما، تشکیل سرمایه، درصورتی مقرون به موفقیت خواهد بود که اجتماع بر نقش و مفهوم سرمایه آگاه باشد. مؤثرترین تجهیزات، اگر به دست انسانهای ذیصلاحیت مورد استفاده قرار نگیرد و در محیط پذیرای نوآوری و خواهان ترقی به مرحلهٔ اجرا در نیاید، بدون نتیجه است.

هر برنامهٔ سرمایه‌گذاری یا توسعه مستلزم آموزش فنی، فکری و اجتماعی انسانهاست. این تحقیق فقط برای کشورهای توسعه نیافته معتبر نیست، بلکه اندیشهٔ آموزنده و عمیقی است که الفرد مارشال بدین مضمون می‌آورد: «ثروت مادی دنیا، اگر ازمیان برود، به زودی جانشین پیدا می‌کند؛ اما درمورد اندیشه‌ها، یعنی اندیشه‌هایی که ثروت را ساخته‌اند، این کار امکان‌پذیر نمی‌باشد. با این همه، هرگاه اندیشه‌ها و نه ثروت مادی ازدست می‌رفت، آن‌گاه این ثروت مادی نابود می‌شد و دنیا به فقر باز می‌گشت». [۱۹]

قسمت سوم ـ سرمایهٔ تولید:
ضریب سرمایه

سالهاست که تحلیل روابط میان سرمایه و تولید، مفهوم ضریب سرمایه، یعنی نسبت میان سرمایه و تولید آن را طی یك دورهٔ معین (معمولا یك سال) به کار می‌برد. بیشتر اوقات، سرمایه و تولید برحسب ارزش بیان می‌شوند.

ضرایب سرمایه از این قرارند:

ـــ ضریب متوسط سرمایه که رابطهٔ میان سرمایهٔ مورد استعمال و محصول (یا درآمد) آن ($\frac{C}{P}$ یا $\frac{C}{Y}$) است؛

ـــ ضریب نهایی سرمایه که رابطهٔ میان افزایش سرمایه (یعنی سرمایه‌گذاری) و افزایش محصول (یا درآمد) آن است ($\frac{I}{\Delta P}$ یا $\frac{I}{\Delta Y}$).

این ضرایب را می‌توان برای یك بنگاه یا یك صنعت و یا یك ملت محاسبه کرد.

محصول برحسب ارزش یا مقادیر فیزیکی بیان می‌شود و می‌توان محصول ناخالص یا محصول خالص را برگزید. سرمایه ممکن است بیش و کم در مقیاس وسیع مورد نظر قرار گیرد: سرمایه

19. *Principles of Economics*, 8[th]ed,. p. 780.

می‌تواند شامل سرمایهٔ ثابت قابل تولید مجدد، یا علاوه بر آن زمین و سایر منابع طبیعی و همچنین هزینه‌های تعلیم و تربیت و آموزش حرفه‌ای باشد. مخارج اخیر تا زمانی منظور می‌گردد که سرمایه‌گذاری فکری یا انسانی را تشکیل بدهد. تعریف سرمایه بستگی به مسائل مورد بررسی دارد. هر قدر این مسائل با توسعهٔ کشور بیشتر سروکار پیدا بکند، این تعریف باید وسیع‌تر باشد.

ضریب نهایی سرمایه ($\frac{I}{\Delta Y}$ یا $\frac{I}{\Delta P}$) بیشتر مفهوم به نظر می‌رسد، زیرا دلالت بر سرمایه‌گذاری ضروری برای نیل به هدف معین تولید را دارد.

ارزیابی ضریب نهایی سرمایه برای بخشهای گوناگون اقتصاد و کشورهای مختلف نشان می‌دهد که عدد مبین آن به منتهی درجه تغییرپذیر است.

موافق محاسبات مرکز بررسیهای بین‌المللی انستیتوی فنی ماساچوست[۲۰]، در ایالات متحده، ضریب نهایی سرمایه برای ساختمان و خدمات عمومی ۱۰، برای صنعت تبدیلی ۱/۳ تا ۲، برای بازرگانی و خدمات ۰/۱ است.[۲۱]

درمقیاس کشور، محاسبهٔ ضریب مفروض به این است که ارزیابیهای قابل مقایسه از سرمایهٔ ملی (یا ثروت ملی) و درآمد ملی، در زمانهای مختلف، در اختیار باشد. محاسبات انستیتوی فنی ماساچوست برای کشورهای زیر نسبتاً رضایت‌بخش است:

ایالات متحده	(۱۹۵۳-۱۸۷۹)	۲/۳:۱
ژاپن	(۱۹۳۹-۱۹۲۴)	۴/۷:۱
هلند	(۱۹۵۲-۱۹۰۰)	۷/۴:۱
سوئد	(۱۹۲۹-۱۸۹۶)	۳/۵:۱

مجموعه‌های درخور اطمینان کمتر برای انگلیس (۱۸۶۵-۱۹۳۳) ضریب ۵/۹:۱ و برای فرانسه (۱۸۵۲-۱۹۱۳) ضریب ۷/۴:۱ را به دست می‌دهند.

داده‌های موجود دربارهٔ تحول ضریب سرمایه در بلندمدت ظاهراً دلالت بر این دارد که این ضریب در مراحل اولیهٔ توسعه زیاد است، اما به تدریج که سطح صنعتی شدن بالا می‌رود، گرایش به کاهش پیدا می‌کند.

توجیه جریان این است که درمراحل اولیهٔ توسعهٔ یك کشور، ضریب سرمایه به علل مختلف بالاست. این علل، یعنی نیازمندی به سرمایه گذاریهای بسیار به صورت سرمایهٔ ثابت اجتماعی (وسایل حمل و نقل؛ مدارس؛ بیمارستانها)؛ ایجاد صنایعی که سرمایهٔ فراوان به کار می‌برند؛ استفادهٔ نامناسب یا استفادهٔ نامکفی از سرمایه‌ای که ایجاد

20. Massachusetts Institute of Technology (M.I.T).

۲۱. رجوع کنید به:

B. Higgins, *Economic Development*, New York, 1959, p. 642 ff.

گردیده است، طی زمان یا از میان می‌روند و یا دارای اهمیت کمتری می‌شوند.
در ایالات متحده، ضریب سرمایه در دورهٔ ۱۸۸۹-۱۹۲۹، عدد ۳ و در دورهٔ ۱۹۲۹-۱۹۵۳، عدد ۱/۸ می‌باشد.

در حال حاضر، عقیده بر این است که ضریب سرمایه در کشورهای رو به توسعه حدود ۴:۱ است.

ضریب سرمایه، در کشورهای رو به توسعه، غالباً برای تعیین میزان سرمایه‌گذاری (یا پس‌انداز) لازم برای تحقق نرخ معین رشد درآمد کلی، با توجه به رشد جمعیت، مورد استفاده قرار گرفته است.

فرض می‌کنیم که ضریب سرمایه در یك کشور ۴:۱ باشد. اگر افزایش جمعیت به ۲٪ در سال برسد، پس‌انداز می‌بایستی به ۸٪ درآمد ملی در سال بالا برود تا سطح درآمد سرانه حفظ گردد و به ۱۲٪ در سال بالغ شود تا ۱٪ نرخ رشد درآمد را در سال امکان‌پذیر گرداند. نرخ رشد درآمد را می‌توان چنین نوشت:

$$\Delta y = \frac{s}{K} - \Delta L$$

در رابطهٔ بالا Δy نرخ رشد درآمد سرانه: s نرخ پس‌انداز برحسب درصد درآمد ملی است. K ضریب نهایی سرمایه و ΔL نرخ رشد جمعیت می‌باشد.

با این همه، ضریب سرمایه را به هیچ وجه نمی‌توان بدون قید احتیاط مورد استفاده قرار داد، زیرا متضمن این فرضیه است که معلومات فنی معلوم و ثابت باشند؛ و اما ممکن است، در نتیجهٔ نوآوری و ترقی فنی همان مقدار قبلی عوامل، تولید را افزایش بدهد یا همان مقدار تولید را با مقدار کمتری از عوامل امکان‌پذیر سازد. به علاوه، تغییر نرخ رشد تولید (مثلا طی یك دورهٔ نوسانی) قادر است، با وجود سرمایه‌گذاری مثبت، موجب تنزل تولید بشود و این امر نسبت $\frac{\text{سرمایه}}{\text{تولید}}$ را منفی می‌کند.

کتابشناسی

1) Sur le capital et la théorie du capital

Böhm-Bawerk, *La théorie positive du capital* (trad. fr., 1929).
M. Boiteux, *Comment calculer l'amortissement* (Paris, Sirey, 1955).
— L'amortissement peut-il jouer un rôle dans le calcul économique, *Revue française de Recherche opérationnelle*, n° 4, 1957.
Alain Cotta, *La dépréciation du capital et le sujet économique* (Paris, S.E.D.E.S., 1958).
I. Fisher, *De la nature du capital et du revenu* (Paris, 1911).
— *La théorie de l'intérêt* (Paris, Giard).
F. Hayek, *The Pure Theory of Capital* (Londres, 1941).

L. M. LACHMANN, *Capital and its structure* (Londres, 1956).
F. A. LUTZ et D. C. HAGUE, éd., *The Theory of Capital* (Londres, Macmillan, 1961).
F. PERROUX, *Les comptes de la nation* (chap. III) (Presses Universitaires de France, 1949).
— *Cours d'économie et de législation industrielle* (Paris, Les Cours de Droit, 1944).
W. RÖPKE, *Die Theorie der Kapitalbildung* (Tubingen, 1929).

2) Sur la formation du capital, l'épargne et l'investissement

Ch. BETTELHEIM, *Problèmes théoriques et pratiques de la planification* (chap. VI) (Paris).
H. BROCHIER, Autofinancement des entreprises et théorie économique (*Revue économique*, 1952).
P. DIETERLEN, *L'investissement* (Paris, Rivière, coll. « Bilans de la connaissance économique », 1957).
J. DUESENBERRY, *Income, Saving and the Theory of Consumer behavior* (Harvard University Press, 1949).
J. EICHER, *Consommation et épargne* (Sirey, 1961).
M. FRIEDMAN, *A Theory of the Consumption function* (Princeton, 1957).
HELLER, BODDY et NELSON, éd., *Savings in the Modern Economy* (Minnesota Press, 1952).
G. HOSMALIN, *Investissements, rentabilité et progrès technique* (Paris, Médicis, 1956).
J. M. KEYNES, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (Paris, Payot).
S. KUZNETS, *Capital in the American Economy* (National Bureau of Economic Research, 1961).
J.-M. JEANNENEY, *L'évolution de l'épargne depuis un demi-siècle* (Congrès international de l'Epargne, Paris, 1957).
M.-L. LAVIGNE, *Le capital dans l'économie soviétique* (Paris, S.E.D.E.S., 1961).
MALISSEN, *L'autofinancement des sociétés en France et aux Etats-Unis* (Paris, Dalloz, 1953).
— *Investissement et financement* (A. Colin, 1957).
P. MASSÉ, *Le choix des investissements* (Paris, Dunod, 1959) (fondamental).
R. NURKSE, *Problems of Capital formation in underdeveloped Countries* (Oxford University Press, 1953).
Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale*, 1959 (Tendance des investissements et politique des investissements depuis 1950).
Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale*, 1960 (L'épargne en vue de la croissance économique).
National Bureau of Economic Research, *Capital formation and Economic Growth* (Princeton, 1955).

Sur les investissements en U.R.S.S., on consultera avec profit les *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n° 83 (Critères des choix de l'investissement en U.R.S.S.) et n° 104 (Rationalité et croissance économique soviétiques).

3) Sur les relations entre capital et production

A. BARRÈRE, L'analyse des relations entre le capital et la production (*Revue d'économie politique*, 1955).
W. FELLNER, Rate of growth and Capital coefficients, in *Long-Range, Economic Projection* (N.B.E.R., 1954).
B. HIGGINS, *Economic Development* (Norton, 1959).
B. de JOUVENEL, Le coefficient de capital (*Bulletin S.E.D.E.I.S.*, nº 821, 20 mai 1962).

جزءِ دوم از عنوان نخست

واحدهای تولیدی

واحدهای تولیدی در هر نظام اقتصادی و در هر نوع سازمان وجود دارد. اینان عوامل تولید، یعنی زمین، کار و سرمایه را با یکدیگر ترکیب می کنند تا نیازمندیها را برآورده سازند. این واحدها مجموعه‌ای از اشخاص و اشیاءِ وابسته به یك مرکز واحد محاسبه و تابع یك قدرت تصمیم‌گیرنده می باشند.

واحدهای تولیدی همانا بهره برداریهای اقتصادی یا بنگاه بوده و فعالیت خود را به شرح زیر در همهٔ بخشهای زندگی اقتصادی به عمل می آورند:

۱) در بخش تبدیلی: بنگاههای صنعتی؛
۲) در بخش کشاورزی: بهره برداریهای کشاورزی؛
۳) در بخش اعتباری: بنگاههای بانکی؛
۴) در بخش بازرگانی: بنگاههای بازرگانی.

بررسی بانکها به هنگام تحلیل پدیده های اعتباری (جلد دوم) انجام خواهد گرفت.

ما در اینجا انواع مختلف دیگر بنگاهها را در اقتصادهای سرمایه‌داری و اشتراکی شرح می‌دهیم و خصوصیات اساسی آنها را مطالعه می کنیم.

فصل نخست

واحدهای تولیدی
در اقتصادهای سرمایه‌داری

واحدِ تولیدیِ مشخص کنندهٔ اقتصاد بازار سرمایه‌داری همانا بنگاه بوده و در «دنیای خُرد سرمایه‌داری»، «نهاد اصلی سرمایه‌داری» تعریف شده است (فرانسوا پرو).

با این همه، اقتصاد متجانس وجود ندارد و بعضی از حوزه‌های فعالیت اقتصادی در بیرون از میدان عمل بنگاه باقی می‌ماند: در این نظام بهره برداریهایی دیده می‌شوند که تمام خصوصیات مشخصهٔ بنگاه را ارائه نمی‌دهند و با این وصف، وجود این بهره برداریها تفوق و برتری بنگاه را به هیچ‌وجه به مخاطره نمی‌افکند و نظام سرمایه‌داری را نفی نمی‌کند.

بنابراین، بررسی *انواع* گوناگون واحدهای تولیدی، یکی پس از دیگری و مطالعهٔ زمینه‌های تأثیر برخی از این واحدها به صورتی ویژه‌تر شایان اهمیت می‌باشد.

اما، بررسی ساختارهای تولید باید بعضی از پدیده‌های خاص اقتصاد نوین را در نظر بگیرد، یعنی توسعهٔ *واحدهای بزرگ* و پیدایش *اتحاد* میان بنگاهها نتایجی را به بار می‌آورد که برای کار این اقتصادها، به ویژه از دیدگاه قدرت اقتصادی اهمیت خاص دارد.

قسمت اول ـ انواع گوناگون واحدهای تولیدی

بنگاه سرمایه‌داری شکل برتر و برجستهٔ واحد تولیدی در اقتصادهایی است که در آن مالکیت خصوصی وسایل تولید وجود دارد و بازارها کارکرد آنها را تأمین می نمایند. اما در کنار بنگاه و در بخشهای فعالیت گاهی به صورت نسبی گسترده، انواع دیگر واحدهای تولید مانند بهره برداری کشاورزی، بهره برداری پیشه‌وری، بهره برداری

تعاونی و به تازگی بهره برداری عمومی دیده می شود.

بخش *اول از قسمت اول* ــ بنگاه سرمایه داری و کارآفرین اقتصادی

§ ۱. تعریف

بنگاه سرمایه‌داری واحد اصلی تولیدی است و آن را با دیگر انواع بنگاهها نمی توان یکی انگاشت. آقای فرانسوا پرو، از این نظر پشتیبانی می کند و تعریف زیر را پیشنهاد می نماید:

«بنگاه شکلی از تولید است که در حدود دارایی، قیمتهای عوامل مختلف و متعلق به عاملان اقتصادی متمایز و جدا از مالك بنگاه را با یکدیگر ترکیب می نماید، به این منظور که کالا یا خدمات را در بازار بفروشد و درآمد پولی ناشی از تفاوت میان دو مجموعهٔ قیمت را به دست آورد».[1]

این تعریف مشخصات ویژهٔ بنگاه را به شرح زیر نشان می‌دهد:

الف) وجود دارایی که به رئیس بنگاه امکان می‌دهد تا خطر احتمالی تولید را به عهده بگیرد و هنگامی که بنگاه از کارگاه واحدهای فنی متنوع و جداجدا تشکیل می شود، وحدت بنگاه را تأمین نماید.

ب) ترکیب اقتصادی عوامل تولید: بنگاه، علاوه بر مقدار کار و سرمایهٔ فنی، قیمتهای عوامل را نیز ترکیب می کند. مسائل فنی برای بنگاه بی‌تفاوت نبوده، بلکه ترکیب فنی معنی و مفهوم پیدا نمی نماید مگر آنکه محصول تقویمی برحسب قیمت بتواند در بازار به جریان افتد: در واقع، و به قول برنتانو[2] «سازمان پولی زندگی اقتصادی»، سرمایه‌داری را مشخص می کند.

پ) تمایز میان عاملانی که عوامل تولید را به بنگاه می آورند و کارآفرین اقتصادی: کار را دستمزد بگیران فراهم می نمایند و سرمایه را سرمایه‌داران به وام می‌دهند: بنگاه فقط مرکز ترکیب عوامل حاصله از بازار کار و بازار سرمایه است و میان بازار عوامل تولید و بازار محصولات ارتباط برقرار می کند. عوامل به قیمت ثابت خریداری می شوند و در مدیریت و در منافع بنگاه نیز مشارکت ندارند.

ت) هدف فروش در بازار: بنگاه به منظور گردش محصولات و خدمات خود در بازار کار می کند و هدف اساسی آن ارضای نیازمندیهای متکی بر قدرت پرداخت، یعنی

1. F. Perroux, *Cours d'économie politique*, t. II, p.9.

2. Brentano

تقاضای واجد قوهٔ خرید است.

ث) بیشینه کردن سود، یا درآمد خالص پولی: سود، تفاوت میان قیمت تمام شده و قیمت فروش است، پس از کسر سود عادی، که با پاداش فعالیت کارآفرین اقتصادی مطابقت می نماید و در غیر این صورت ادامهٔ فعالیت را مناسب و بجا نمی داند.

فعالیت بنگاه، از دید تحلیل اقتصادی، خصلت خنثی پیدا می کند و انگیزش دیگری جز سودآوری بالاتر ندارد.

این علائم، ویژگی بنگاه سرمایه‌داری را تعریف و مشخص می نمایند و برای تعریف نوع خالص آن به کار می‌روند.

§ ۲. بنگاه انفرادی و بنگاه سهامی

بنگاه اقتصادی، در آغاز، دارایی یك فرد بوده که سرمایهٔ خود یا استقراضی را در آن به کار می انداخته است، حال آنکه از پایان قرن نوزدهم، توسعهٔ چشمگیر بنگاهها به شکل حقوقی شرکت سهامی بازرگانی مشاهده می شود.

شرکتهای اشخاص (مثلا شرکتهای تضامنی) به سبب شمارهٔ اندك شرکاء و قواعد سخت مسئولیت حاکم بر اعضاء فقط نفوذ و نقش محدودی داشته اند؛ گرچه افزایش دارایی بنگاه برای شرکاء امکان‌پذیر بود، اما گردآوری سرمایه های بسیار کلان دشوار می نمود. شرکت با مسئولیت محدود که به موجب قانون بیستم آوریل سال ۱۸۹۲ در آلمان ایجاد گردیده و مطابق قانون هفتم ماه مارس سال ۱۹۲۵ به فرانسه آمده، به علت آنکه مسئولیت شریك را به میزان سرمایهٔ مشارکت وی محدود می ساخت و از نظام مالیاتی مساعدی برخوردار بود (فرمان نهم ماه اوت سال ۱۹۵۳ سرمایهٔ اجتماعی را به یك میلیون بالا می برد و مسئولیت مدیر عامل را در همان شرایط و کیفیات رئیس کل شرکت بی نام معین می کند) به موفقیت بیشتر رسیده است.

و اما، شرکت سهامی بی نام وسیعاً به جهش بنگاه سرمایه‌داری کمك کرده است. برتران نوگارو[3] برای این «کشف مناسب حقوقی» همان اهمیت اختراعات بزرگ را قائل بود و چنان که والتر لیپمن در اثر خود به نام *شهر آزاد*[4] نوشته است: «سرمایه‌داری نوین، هرگاه شرکت سهامی به وجود نمی آمد، نمی توانست گسترش یابد.»

شرکت سهامی بی نام، پیش از هر چیز، ابزار بسیار مؤثر در جمع آوری پس انداز و تهیهٔ سرمایه‌های فراوان و ضروری برای بنگاههای نوین است.

---

3. Bertrand Nogaro   4. Walter Lippmann, *La cité libre*, p. 329.

در فرانسه، دیرکتوآر[5]، به موجب قانون سی‌ام برومر سال چهارم، تشکیل شرکتهای سهامی را بدون تعیین قواعد تأسیس و طرزکار مجاز می‌داند. قانون تجارت سال ۱۸۰۷ دو شکل شرکت سهامی را به وجود آورده است: شرکت سهامی آزاد با مسئولیت مشترك (مضاربه) و شرکت سهامی بی‌نام که می‌بایستی کسب اجازه نماید.

در سال ۱۸۵۵، مطابق نمونهٔ انگلستان، که تأسیس شرکت تا آن زمان منوط به پذیرش پارلمان و پادشاه بود، در این تاریخ با ثبت ساده به شرکت مدنی اموال و املاك خود دست یافت. امپراطوری آزادمنش، به موجب قانون بیست‌وچهارم ماه ژوئیهٔ سال ۱۸۶۷ به شرکت سهامی بی‌نام آزادی بدون قید و شرط اعطا کرده است.

مشخصات شرکت سهامی از این قرار است:

ـ آزادی در تشکیل آن: قانون بیست‌وچهارم ماه ژوئیه سال ۱۸۶۷ فرانسه (مادهٔ بیست و یکم) اعلام می‌دارد که «در آینده شرکت سهامی بی‌نام می‌تواند بدون پروانهٔ دولت تشکیل بشود.» ریپر در کتابی تحت عنوان *جنبه‌های حقوقی سرمایه‌داری نوین*[6]، ضمن تفسیری، این قانون را منشور *آزادی* می‌داند و می‌نویسد « این زمان مهم را در تاریخچهٔ سرمایه‌داری حفظ بکنیم»:

ـ مسئولیت محدود سهامداران: در شرکتهای سهامی بی‌نام، مسئولیت همهٔ شرکاء یا سهامداران محدود به میزان سهم آنها در سرمایهٔ اجتماعی است. استثناء فقط در مقتضیات خاص وجود دارد که مسئولیت نقدی مدیران رسمی یا مخفی توسعه پیدا کند. سهام معمولا قابل انتقال و معامله است.

ـ تفکیك مالکیت از مدیریت: اگرچه شرکت سهامی به صورت قانونی «به عنوان نوع کاملی از دموکراسی یا حکومت توده‌ای» (مجمع عالی عمومی، مدیران واجد وکالت قابل عزل با ایماء و اشاره کاشف‌از قصدورضا[7]) به نظر می‌آید، درعمل «نظام دموکراتیك شرکتها به پیروزی اقلیت کوچك سرمایه‌دار منجر می‌شود؛ این دموکراسی به حکومت ثروتمندان ختم می‌گردد» (ریپر). در واقع، سهامداران به ناحق و به غلط به منزلهٔ مالك یا کارآفرین تلقی شده‌اند؛ اینان فقط سرمایه‌های خود را آورده‌اند. چنان که باز هم ریپر این نکته را خاطرنشان می‌سازد، سهامدار حقی نسبت به شرکت دارد ولی حقی در شرکت ندارد. سهامداران دارای حق برابر نمی‌باشند، بلکه حقوق متناسب با شمارهٔ سهام خود دارند. و در پایان، سهامدار کوچك نسبت به تصدی شرکت به آسانی بی‌علاقه می‌شود. یك نویسندهٔ بلژیکی به طرزی دور از ادب می‌گوید: « گوسفندها یا ببرها، اما همیشه به صورت حیوان». همچنین، پیدایش یك گروه اجرایی، متمایز از سهامداران دیده می‌شود که ازیك سو شامل شماری شورای اداری و رئیس کل است که واقعاً مسئولیت گردش کار بنگاه را به عهده دارند، از سوی دیگر مدیران فنی، مالی و بازرگانی بنگاه اقتصادی است که جریان کار روزانهٔ کاروکسب را تأمین می‌نمایند. سهامداران به نقش وام‌دهندگان غیرقراردادی اکتفا کرده‌اند و بیش از پیش به صاحب سهم شباهت پیدا می‌نمایند.

---

5. Directoire

6. G.Ripert, *Aspects juridiques du capitalisme moderne.*

7. ad nutum

در کلیه کشورها، از نیمهٔ دوم قرن نوزدهم شمارهٔ شرکتهای سهامی بی نام بسیار افزایش یافته است. در فرانسه، از کل ۲۰۴۹۳۷۵ بنگاه برای مجموعهٔ فعالیتها در سال ۱۹۵۴، توزیع بر حسب شکل حقوقی به قرار زیر صورت گرفته است:

بنگاههای انفرادی	۱۴۱۹۴۲۹
بنگاههای پیشه‌وری	۳۰۵۲۰۵
شرکتهای شخصی یا انتفاعی	۲۲۱۷۲۷
شرکتهای سهامی یا تضامنی	۶۸۴۴۹
شرکتهای تعاونی	۱۳۷۳۲

(مأخذ: I.N.S.E.E. *Tableaux de l'économie française,* 1956, p. 103)

§ ۳. کارآفرین سرمایه‌داری

بنگاه، نهاد اساسی سرمایه‌داری فقط به وجود کارآفرین، یعنی انسانی که آن را رهبری، تشویق و تحریك می کند، ارزش پیدا می کند.

لازم است دربارهٔ کارآفرین سرمایه‌داری بررسی شایسته در سه زمینهٔ نظری، تاریخی و جامعه شناسی به عمل آید. در این صورت درك وظیفه‌ای که به عهده دارد و شرایط عمل وی در جریان تحول اقتصادهای سرمایه‌داری آسان‌تر است.

الف) *تحلیل نظری فعالیت بنگاه*

ازدیدگاه نظریهٔ اقتصادی، فعالیت کارآفرین اقتصادی را سه خصوصیت زیر مشخص می کند:

الف) «سازمان تولید» ـ منظور از سازمان تولید چهار عمل بدین شرح است:

ـ تشخیص وضعیت اقتصادی؛

ـ تهیهٔ برنامهٔ کار؛

ـ سازمان اداری؛

ـ بازبینی اجرای برنامه.

نظریه‌پردازان در زمینهٔ تعادل اقتصادی (والراس و پارتو) نقش اساسی کارآفرین را در اقتصاد بازار نمایان ساخته‌اند: کارآفرین ارتباط میان بازار عوامل تولید و بازار محصولات را برقرار می کند و عوامل تولید را برای ساخت محصول ترکیب می کند.

ژان باتیست‌سه و هرمان، پیش از والراس و پارتو، نخستین اشخاصی بودند که کارآفرین را از صاحبان عوامل تولید تفکیک نموده‌اند و این شخصیت را به منزلهٔ سازمان دهندهٔ تولید تعریف کرده‌اند.

کارآفرین، بنابر مقامی که در اقتصاد بازار دارد، در عین حال که در توزیع درآمد ملی مشارکت دارد، تشکیل محصول اجتماعی را تأمین می کند. قیمتهای عوامل تولید را که در واقع درآمد مالکان عوامل است (دستمزدی که به کارگر برای تملك کار او می پردازد و در عین حال، درآمد این کارگر می باشد) برای تهیهٔ محصولات ترکیب می نماید.

ب) «پذیرش خطرات احتمالی ــ کارآفرین کسی است که خود را به خطر می افکند: وی برای بازار تولید، و تقاضای آن را پیش بینی می کند و به هیچ وجه اطمینانی به جریان تولید خود ندارد. موفقیت این شخصیت با دستاورد سود خالص جلوه گر می شود و نتیجهٔ اشتباه، عدم کفایت و بی لیاقتی نیز تحمل زیان یا ورشکستگی است.

خطرات احتمالی هم در مفهوم بنگاه و هم در تهیه و تنظیم برنامهٔ تولید و اجرای آن جای می گیرد.

چنان که نایت[8] ثابت کرده است، جوهر بنگاه پیش از همه در تمرکز مسئولیت از دو جنبهٔ تصمیم گیری و تحمل عواقب آن پس از اجراست.

پ) «اجرای یك وظیفهٔ مقامی» ــ کارآفرین رئیس واحد تولیدی است و تحت این عنوان در برابر کسانی که تحت مدیریت وی کار می کنند، قدرت اجبار دارد و نفوذ وی دربارهٔ آنها یك طرفه و غیرقابل برگشت است. به گفتهٔ فرانسوا پرو: «در هر نوع سازمان...، رئیس واحد تولیدی این نخستین خصوصیت غیرقابل انتقال را دارد که مانند دیگران یك کارگر نباشد، کاری مانند دیگران عرضه نکند و منشاءِ اقتدار باشد. اجبار را به صورت عقلایی به کار برد تا میان کارگران و واحد تولیدی و میان برنامه های عاملان، کارگران یا سرمایه داران که در کار تولید وارد می شوند و نیز میان اینان و هدف واحد تولیدی سازش برقرار کند. این وظیفهٔ صاحب کار هرگز وظیفهٔ کارگر ساده نیست»[9]. در این باب، شومپتر، اندك زمانی پیش چنین گفته است: «رئیس فقط و فقط یك رفیقِ زرنگ تر یا نوعی سرکارگر نمی باشد.»

با این تحلیل ملاحظه می شود که تعریف شومپتر از کارآفرین در کتاب *نظریهٔ تحول اقتصادی*[10] در کجا رضایت بخش نیست. در واقع، به نظر این دانشمند، کارآفرین اساساً یك نوآور، یعنی یك عامل اقتصادی است که ترکیبهای نوین عوامل تولید را به انجام می رساند. این ترکیبها می توانند به

8. F.Knight 9. Schumpeter, *Economie appliquée* 1951, n°2, p. 281.

10. Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*.

صورتهای زیر باشند:
ــ ساخت محصول نو برای مشتری؛
ــ معرفی و ترویج روش تازهٔ تولید در یك شاخهٔ فعالیت؛
ــ تسخیر بازار جدید اقتصادی؛
ــ فتح و تصرف منبع نوین مواد اولیه؛
ــ برقراری سازمان تازهٔ تولید.

کارآفرین، عامل پر تحرك و پویای زندگی اقتصادی است؛ و با بهره بردار عادی که فراسوی تجربهٔ روزانهٔ خود چیزی را نمی بیند، فرق می کند. وی کسی است که افقهای وسیع اقتصادی در برابر و نیروی مکفی برای غلبه بر دشمنیها و ضدیتهای پیران را در اختیار دارد و می تواند میل به یکنواختی جوامع را واپس بنشاند و به نوآوریهایی تحقق بخشد که نظام اقتصادی موجود را از هم بپاشند.

به این ترتیب، کارآفرین همانا «تشویق کننده و نوپرداز» یك بنگاه می شود که در آغاز کار و فعالیت آن مشارکت می جوید، ولی سپس نسبت به زندگی و سرنوشت بنگاه بی علاقه می شود. در اینجاست که تحلیل شومپتر برای ارزیابی کارکرد دقیق و درست کارآفرین سرمایه‌داری کفایت نمی کند: پذیرش خطرات احتمالی و اجرای وظیفه با اعمال اقتدار، هیچ یك در این تعریف نیامده اند. این تعریف بیشتر دربارهٔ نمونهٔ تاریخی عامل اقتصادی است تا نمونهٔ نظری کارآفرین اقتصادی. کارآفرین شومپتر نیروهای «طالع» را نشان می‌دهد که توسعهٔ سرمایه‌داری را تأمین کرده اند. وانگهی شمارهٔ بسیاری از کارآفرینان، که در زندگی روزانه دیده می شوند، براساس پذیرش مداوم خطرات احتمالی تولید و حالت روانی جست‌وجوی بالاترین سود پولی معرفی می شوند تا توجه به جنبهٔ زیبایی عمل بهتر.

مرکز پژوهش تاریخ کارآفرینی اقتصادی[11] که در سال ۱۹۴۰ در هاروارد تأسیس گردیده، تعریف بهتری از فعالیت بنگاه را پیشنهاد کرده است:[12]

«فعالیت بنگاه را می توان به منزلهٔ فعالیتی در جهت معین (شامل رشتهٔ همبسته‌ای از تصمیمات) تعریف کرد» که فرد یا گروهی از افراد شریك به منظور ایجاد، حفظ یا توسعهٔ یك واحد سودجو برای تولید یا توزیع کالاها و خدمات اقتصادی انجام می دهند و مزیت پولی یا جز آن را در تأثیر متقابل با (یا در شرایط مقرر وسیلهٔ) وضعیت درونی واحد، یا با شرایط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی (نهادها و عملیات) یك دوره هدف یا میزان موفقیت خود می‌دانند، به قسمی که تا اندازهٔ قابل ملاحظه‌ای آزادی تصمیم تحقق پذیرد. این فعالیتها، به طور کلی، مقوله‌ای از پدیده‌های اجتماعی (حالات و فعالیتها) را تشکیل می‌دهند که از سایر یکنواختیهای اجتماعی و تغییرات اجتماعی مشخص می باشند.»

این تعریف، کمی فاقد ظرافت است، اما سه مزیت زیر را عرضه می‌دارد:

الف) از یك سو، روی ارتباط اساسی کارآفرین با بنگاه تأکید می‌ورزد؛ در نتیجه، کارکرد نوآوری را منظور می‌دارد، اما در این حد باز نمی ایستد؛

11. Research Center in Entrepreneurial History
12. *Change and Entrepreneur*, 1941.

ب) از سوی دیگر دلالت بر این می کند که سود «اندازهٔ موفقیت» است. اما یگانه محرك کارآفرین نیست: همچنین لازم است تمایل کارآفرین نسبت به حفظ و حراست کار و کسب و نگاهداری بنگاه در فعالیت خود و جست‌وجوی موفقیت اجتماعی و حیثیت در نظر گرفته شود؛
پ) فعالیت بنگاه را در محیط اجتماعی و نهادی مطرح می نماید: کارآفرین باید با فشارهای بازار و فشارهای سیاسی مقابله کند: در اقتصاد قرن بیستم استراتژی سیاسی جزءِ جدایی ناپذیر وظیفهٔ کارآفرین است.

ب) انواع کارآفرین: جامعه‌شناسی و تاریخ

تعریف نظری کارآفرین امکان می‌دهد تا نشانه‌ها و خصوصیات مشترك عاملان اقتصادی که در جریان تحول سرمایه‌داری وظیفهٔ بنگاه را انجام داده‌اند، کشف شود.

الف) اگر در زاویه دید شخصیت عامل اقتصادی جای بگیریم، از قرن شانزدهم تاکنون تغییرات مهمی در این مورد پدید آمده است. لاك در قرن هفدهم چهرهٔ «سوداگر» را ترسیم می کند، زیرا بازرگانی بنگاه را ایجاد کرده است.

در دو سدهٔ هجدهم و نوزدهم، کلاسیکهای انگلیس از اسمیت گرفته تا استوارت میل، سیمای صاحب یا ارباب را به عنوان دهندهٔ کار ترسیم می نمایند و میان کارآفرین و سرمایه‌دار وام‌دهنده فرقی نمی گذارند. در این دوره، کارآفرین با سرمایه شخصی خود کار می کند: کارخانه‌داران نخست همانا مالکان نامی می باشند. کارل مارکس نیز میان کارآفرین و «آدم پولدار» فرقی نمی گذارد. تملك سرمایه به منزلهٔ نشانه ای از استعداد در امور کسب و ذوق و قریحه در اقدام به کار آزاد به نظر می آید.

امکانات گردآوری سرمایه و گسترش آن به قرن نوزدهم به «کارآفرینان محض» فرصت می‌دهد تا فعالیت خود را نشان بدهند. در بنگاه انفرادی متفاوت، تفکیك و جدایی میان سرمایه، کار و فعالیت بنگاه به معنای اخص تحقق می‌پذیرد.

بنگاه شرکتی، به شکل سهامی بی‌نام، در مورد تعیین کارآفرین، مسائل ظریف و دشواری را مطرح می سازد. جدایی میان سهامداران ازیك سو ومدیریت بنگاه از سوی دیگر (جیمز برنهام[۱۳] مدیران توصیف کرده است) پدید می آید. خطرات احتمالی به عهدهٔ سهامدارانی است که دارایی کار و کسب را فراهم می آورند. مدیر عامل و مدیران فنی، سازمان تولید را در اختیار گرفته‌اند، در صورتی که تصمیمات عمده و اساسی را رؤسای پرنفوذ دستگاه اداری و مدیریت می گیرند؛ بنابراین، «گروه اجرایی» در مقابل سهامداران قرار دارد. در درون این گروه یك مقام رسمی منحصر به فرد فرمانروایی

13. James Burnham

می کند و مورد پذیرش قرار می گیرد؛ این مقام رسمی است که داوری می نماید و برنامهٔ قسمتهای مختلف را تعدیل کرده و خط مشی اساسی بنگاه را معین می کند. از این قرار، تقسیم وظیفهٔ کارآفرین میان اعضای مختلف بنگاه احساس می شود. اگر پذیرش خطر، خصلت اساسی فعالیت بنگاه بشود، سهام‌دار، یگانه کارآفرین به شمار می آید: در واقع اوست که «تداوم زمانی عمل خلاقیت را در ارتباط با ترکیب بنگاه امکان می‌دهد» (فرانسواپرو). برعکس هرگاه روی نقش نوآوری و متصدی تأکید شود، صنعت کارآفرین باید به مدیرعامل یا به گروه اجرایی ارزانی گردد. ما، به نوبهٔ خود، راه‌حل دوم را می‌پذیریم، زیرا «مدیر» که قدرت واقعی را در بنگاه اعمال می کند، حیثیت شخصی و مسئولیت خویش را به گرو می گذارد.

ب) هرگاه شرایط فعالیت کارآفرینان مورد توجه باشد، واقعیت اجتماعی نمونهٔ کارآفرین عادی و نمونهٔ کارآفرین پویا را می‌نمایاند. شخصیت نخست به اشارات بازار و قیمت وفادار و فرمانبردار و در پیش‌بینیها محتاط است، خطرات احتمالی را ارزیابی و محاسبه می کند و از خطرناك‌ترین آنها دوری می گزیند و از وضعیت مکتسب حمایت می‌نماید. شخصیت دوم بر بازار تسلط دارد، روی قیمتها تأثیر می گذارد، به وسیع‌ترین خطرات روی می آورد و اوست که شومپتر در پایین تصویر آن این نوشته را می بیند: «باز هم افزون‌تر»، و «رؤیا و ارادهٔ تأسیس پادشاهی شخصی در وجود اوست، یعنی ارادهٔ فتح و پیروزی و شادی... و ایجاد شکلهای نوین اقتصادی».

پ) سرانجام، برحسب جهات اساسی فعالیت، انواع مختلف کارآفرین وجود دارد. زومبارت در کتاب خود تحت عنوان *در اوج سرمایه‌داری*، سه نمونهٔ ارزندهٔ کارآفرین را برای پایان قرن نوزدهم و آغاز قرن بیستم، بدین شرح معرفی می کند:

ــ «سوداگر» که مشغلهٔ فکری اساسی وی همانا گروه مشتریان و سلیقه‌های آنهاست. او می‌تواند جهات احتمالی نیازمندیها را حدس بزند و «دیدگانی به سوی آینده دارد»، مانند فورد که اتومبیل را به بازار سرازیر ساخت. این شخصیت بازارها را بررسی می کند و به دقت می کوشد احتیاجات را کشف کند و یا این حوائج را با تبلیغات ایجاد و ارشاد می نماید و سپس وسایل ارضای آنها را فراهم می‌آورد. او «رقابت در عرضه» را پیش می گیرد.

ــ «متخصص» به عنوان سرآغاز کار، محصولی را بر می گزیند که می خواهد با موفقیت تولید کند. حالت روانی این شخص را علاقه نسبت به سازمان بهره برداری خود مشخص می‌نماید. اندیشهٔ اساسی و شغلی وی تنزل قیمت تمام شده است.

متخصص «رقابت در بازده» را پیش می گیرد و «سالار صنعت است» (زیمنس، کروپ).

ـــ «کارشناس مالی» احتیاج به سرمایه را سرآغاز کار می گیرد. فعالیت او عبارت است از گردآوری و گروه بندی سرمایه، به گونه ای که به بهترین صورت منافع بنگاه منظور بشود. این شخصیت شعور و قوهٔ ادراك عملیات بورس را دارد و برای نیل به قدرت در جست‌وجوی تمرکز می باشد (راکفلر)[14].

اما، چنان که زومبارت یادآور می شود، این سه نوع کارآفرین غالباً همراه یکدیگر هستند: فراوان‌ترین صورت ترکیب همانا متخصص و سوداگر، کارشناس مالی و سوداگر است.

در حال حاضر، رفتار کارآفرین یا مسئولان یك بنگاه جنبه‌های خاصی را عرضه می‌دارد که اصولا مربوط به توسعهٔ شرکتها و اصناف بزرگ و تقلید فزاینده از روشهای آنهاست. در این مورد چهار خصوصیت عمده را می‌توان تصویر نمود:

الف) خصلت علمی مدیریت: در گذشته، کارآفرین اهل تجربه و متکی بر شعور شخصی بوده؛ امروزه استفاده از چند صلاحیت (مدیریت فنی، مدیریت بازرگانی، مدیریت مالی، مشورت حقوقی، افراد فنی ـ روانشناس، متخصصهای پژوهش عملی) جانشین «شمّ کار و کسب» شده است؛

ب) شناخت دوام بنگاه، همراه با رشد و ترقی فنی به عنوان هدف اصلی فعالیت بنگاه است. مدیریت جریان منافع پایدار در بلندمدت و از لحاظ اجتماعی قابل اغماض را جست‌وجو می کند؛

پ) گسترش افق اقتصادی کارآفرین که به شکلهای گوناگون نمایان می شود؛ مانند حسابداری ناظر به آینده؛ بسط پژوهش عملی؛ طرحهای استخدام، آموزش و تشکل و ترفیع کارکنان مزدبگیر و کارمندان؛ برنامهٔ تجدید اعضای مدیریت؛

ت) توسعهٔ حس مسئولیت اجتماعی: مدیریت بنگاه نه فقط در برابر سهامداران، بلکه در قبال مشتریان، مستخدمان، کارپردازان و مردم مسئول می باشد و می خواهد میان منافع مشروع همگان سازش برقرار سازد.[15]

14. Rockefeller

۱۵. در این مورد به آثار زیر رجوع نمایید:

A. Cole, *The American Economic Review,* May 1954, p.35 ff.
Explorations in Entrepreneurial History, Dec. 1955, p. 99.
Carl Kaysen, *ibid.,* May 1957, p. 311 ff.

پ) کارآفرین اقتصادی و تحول اقتصاد بازار سرمایه‌داری

طی ده سال اخیر، تحول اقتصاد بازار سرمایه‌داری، تغییرات مهمی در نقش و قدرت کارآفرین به بار آورده است.

قواعد کار شرکتهای سهامی بی‌نام، به ویژه پیچیدگی فزایندهٔ مدیریت بنگاه و مخصوصاً بنگاه بزرگ، به سازمان جمعی قدرت و اختیار در بنگاه منتهی شده است. رئیس فرمانروای بنگاه، نیرومند، گوشه‌گیر و عزلت گزین، بیش از پیش تصویری از دوران گذشته است. هیئت اجرایی در باب کلیهٔ تصمیمات مهم به مشورت می‌پردازد. این تصمیمات تا حد امکان کمتر عمل یك انسان است، حال آنکه هیئت، بیشتر اوقات، با شخصیتی مسلط توافق می‌کند که احتمالا در موارد اختلاف داوری نماید؛ همین طور، این شخصیت، پیش از تصمیم‌گیری، به هیچ‌وجه از بررسی، توجه به رأی مشورتی و مباحثات جمعی صرف نظر نمی‌کند. سازمان‌دهی و تقسیم قدرت می‌تواند عامل مهمی در راه ورسم تصمیم‌گیری باشد، ولی به نظر می‌رسد که این امر بیش از پیش با ماهیت موضوعات ارتباط پیدا می‌کند و باید از سقوط در ورطهٔ افراط کاریهای قرطاس‌بازی اجتناب ورزید.

تغییر مهمتر در نقش کارآفرین همانا محدودیت آزادی عمل رئیس بنگاه است؛ در اقتصاد گروهها، که دولت به شکلهای متعدد و گسترده در آن به دخالت می‌پردازد، «کارآفرین جزئی» پدیدار می‌شود (فرانسوا پرو).

رئیس بنگاه باید نخست در برابر تصمیمات گروه مالك بنگاه اطاعت کند و نقشه‌های فعالیت خود را در برنامهٔ کلی گروه وارد سازد.

همچنین، رئیس بنگاه باید نظارتهای غیر مستقیم یا مستقیمی را که دولت می‌تواند در قلمرو مالیات، اعتبار، سرمایه‌گذاری، قیمتها و بازرگانی خارجی به عمل آورد، مورد توجه قرار بدهد.

در بعضی از موارد، بنگاه قدرتی فوق ملی دارد: چنین است بنگاهها در بخش زغال و فولاد در کشورهای اروپایی که به جامعهٔ اقتصادی زغال و فولاد پیوسته‌اند.

و در پایان، تصدی بنگاه، در بعضی از زمینه‌ها، می‌تواند تابع حق نظارت و دخالت نمایندگان کارگران (کمیته‌های بنگاه) باشد.

به این ترتیب، تصمیمات رؤسای بنگاهها منوط به شماری جبرها یا کنترلهایی است که امکان دارد پویایی بنگاه را مواجه با دشواری سازد یا از حرکت بازدارد. در نتیجه، حتی در بعضی از موارد، ملاحظات زیاده خرده بینانه یا بی‌موقع و نامناسب، سرانجام

حس مسئولیت کارآفرین را زائل می‌نماید و به او روحیه‌ای می‌بخشد که رویکه به حالت بازیکن بدی تشبیه می‌کند که در بازی فقط بُرد را می‌داند.

هرگاه به این ترتیب وظیفهٔ کارآفرین مورد تهدید قرار گیرد و گاهی لوث گردد، آیا باید سخن از کهنگی این عنصر به میان آید.

شومپتر در فصل دوازدهم *سرمایه‌داری، سوسیالیسم و دموکراسی* («دیوارها فرو می‌ریزد»)، از این نظر بر اساس سه دلیل بدین شرح دفاع می‌کند:

- هرگاه متخصصها بتوانند همهٔ نتایج ترقی فنی را پیش‌بینی کنند، در این صورت نوآوری می‌رود که به کار عادی و پیش پا افتاده مبدل شود؛
- مصرف‌کنندگان با تغییر اقتصادی خو گرفته‌اند و نسبت به تازگی ذوق و سلیقه پیدا کرده‌اند؛
- دوایر بررسی و کار کمیسیونها عمل نوآور را در درجهٔ پایین اهمیت قرار می‌دهد: «رئیس بزرگ دیگر این موقعیت را ندارد که خود را درگیر معرکه و غوغا سازد و اندك اندك مانند دیگران به صورت کارمند اداره در می‌آید، آن هم کارمندی که یافتن جانشین آن همیشه دشوار نمی‌باشد.»

به نظر شومپتر در این تحول، مهم بازهم این است که محو تدریجی کارآفرین اقتصادی، درآمد طبقهٔ بورژوای وابسته به او را که علت وجودی اوست، مواجه با خطر می‌سازد.

هرگاه ثابت می‌شد که نوآوری در قرن بیستم از ابتکار و ارادهٔ شخصی جدا بوده و نقش کارآفرین فقط در وظیفهٔ نوآوری خلاصه و محدود است، این تحلیل کاملا قاطع و قانع کننده می‌بود. با این همه، وظیفهٔ رئیس اقتصادی جنبهٔ اساسی دارد: کارآفرین بیش از گذشته اهمیت پیدا کرده است.

مسلم است که آیندهٔ اقتصاد بازار در قرن بیستم به امتناع کارآفرین از انگیزش روشهای کارمندی و به نقشی بستگی دارد که در محیط فشارهای اقتصادی و سیاسی همچنان حفظ خواهد کرد. اما کارآیی کارآفرین به دو شرط زیر وابسته است:

۱) لازم است که محدودیت صلاحیتها میان رؤسای سیاسی، رؤسای گروهها و کارآفرینان و رعایت قلمروهایی که عمل مربوط به هر کدام در آنها اجرا می‌شود، جانشین فشار گروههای حرفه‌ای و دخالتهای بی‌قاعدهٔ دولت گردد؛ برنامه‌ریزی ارشادی می‌تواند بدین امر کمك بسیار برساند؛

۲) لازم است که کارآفرین از نقش اجتماعی خود در مدنیت کار و اقتصاد خدمت آگاهی یابد. الفرد مارشال، در سال ۱۹۰۷، «امکانات اجتماعی حادثه جویی اقتصادی» را تعریف کرده است[۱۶]؛ امروزه، این عنوان ارزش ویژه‌ای پیدا می‌کند، زیرا، کارآفرین، تا زمانی که موفق نشود «کارهای عالی و دشوار بکند، به این دلیل که این کارها عالی و دشوار هستند»، ارزش اقتصادی و اجتماعی فعالیت خود را از دست نداده است.

بخش دوم از قسمت اول — بهره‌برداری کشاورزی

نظام سرمایه‌داری در کشاورزی با شتاب و شدت کمتری نفوذ کرده است: امروزه در کشاورزی و تقریباً هنوز در همهٔ کشورها، شیوه‌های فنی، یك سازمان حقوقی و اجتماعی و یك روحیهٔ به اصطلاح «تبلور گذشته در آینده» پیدا می‌شود (تیبون)[۱۷].

زومبارت در کتاب *اوج سرمایه‌داری*[۱۸] روی مغایرت و مباینت یکنواختی سرمایه‌داری و تنوع ساختار اقتصاد دهقانی اصرار می‌ورزد و می‌نویسد که: «در اقتصاد دهقانی هیچ ضرورت ذهنی و روانی یا عینی دیده نمی‌شود که بتواند یکنواختی را برانگیزد، زیرا انگیزه‌هایی که در این اقتصاد ظاهر می‌گردد همیشه به صورتهای گوناگون باقی می‌ماند و وسایل دستیابی به نتایج خوب یا مساعد، همانند دیگر زمینه‌های زندگی اقتصادی آن قدر سخت و انعطاف ناپذیر و آن قدر دقیقاً محدود نمی‌باشد. اما درخور اهمیت بسیار این است که در شرایط اقتصاد دهقانی هیچ وضعی وجود ندارد که ضرورت وجود فلان سازمان را بر بهمان سازمان تحمیل نماید؛ زیرا بهره‌برداری کشاورزی و بازهم به ویژه اقتصاد دهقانی، به عللی که از پیش می‌دانیم، می‌تواند بیش از هر اقتصاد دیگر، خود را از تأثیر بازار برهاند. چنین است که تأثیر عوامل یکنواختی از میان می‌رود و یا لااقل تضعیف می‌گردد...»

همچنین غالب بهره‌برداریهای کشاورزی، مشخصات و خصوصیات بنگاه سرمایه‌داری را عرضه نمی‌دارند. اما خودمختاری و حتی استقلال این واحدها در برابر بقیهٔ اقتصاد و تحول این جریان و خصوصیات آنها تحت تأثیر ترقی فنی و توقعات کشاورزان که در بعضی از موارد به تحول کنونی کشاورزی حالت یك «انقلاب» را می‌دهند، هر روز بیشتر زائل می‌شود.

§ ۱. خصوصیات بهره‌برداری کشاورزی

بهره‌برداری کشاورزی در زمینهٔ اقتصادی، فنی و حقوقی خصوصیات ویژه‌ای را

16. A. Marshall, *The Economic Journal*, March 1907. 17. G.Thibon

18. Sombart, *Apogée du capitalisme* (t. II, p. 479).

بدین شرح عرضه می‌دارد:

الف) *خصوصیات اقتصادی*

ــ بهره برداری کشاورزی فقط جزئاً برای بازار تولید می کند و در واقع، بخش بزرگی‌ازاحتیاجات‌بهره بردار و خانوادهٔ او را برمی آورد؛ خود مصرفی بهره برداریهای دهقانی به ویژه هنگامی زیاد است که واحد تولیدی خانوادگی باشد. انگیزش سود نیز کمتر شدت دارد. کارآفرین اقتصادی در صنعت و بازرگانی فقط درآمد پولی، یعنی سود را دارد؛ بهره بردار کشاورزی همیشه دارای درآمد واقعی است که می تواند معاش وی را تأمین کند. این امر جزئاً این نکته را توضیح می دهد که چرا بهره برداریهای کشاورزی، هرچند زیان ببینند، می توانند به کار خود ادامه بدهند: خصلت خانوادگی بهره برداری بدان نیروی مقاومت خاصی می بخشد.

ــ در بهره برداری کشاورزی، ترکیب این قیمتها نمی تواند، نظیر بنگاه صنعتی، عقلایی باشد. حسابداری کشاورزی صورت ابتدایی دارد. محاسبهٔ قیمتهای تمام شده بر اثر عدم یقین نسبت به هزینهٔ تولید به دشواری بر می خورد. توضیح این جریان در اهمیت عوامل طبیعی، خطرات احتمالی در فصلها، حوادث خرمن و برداشت محصول است. کشاورزان فقط به طور تقریبی می توانند هزینه‌های خود را تفکیك و سرشکن نمایند. به علاوه، در بهره برداریهایی که زندگی خانوادگی و فعالیت اقتصادی با هم جریان دارد، مشکل است بتوان حسابهای بهره برداری را از حسابهای خانوار جدا کرد و دشوارتر تجزیه و تقسیم مخارج تولید برحسب زراعتهاست؛ زیرا، کشت و کار غالباً با هزینه‌های مشترك (مثلا کاه و بذر غله) انجام می گیرد. و در پایان استهلاك سرمایه به ندرت تابع قواعد دقیق بوده و یا کمتر معمول می باشد.

ــ سرانجام، قیمتهای فروش، بنابراهمیت برداشت محصولات تغییرپذیر است: گاهی فراوانی موجب سقوط قیمت خرید و فروش می شود. اگرچه عرضه ناپایدار است، تقاضای محصولات کشاورزی نسبتاً انعطاف ناپذیر باقی می ماند.

ب) *خصوصیات فنی*

بهره برداری کشاورزی، معمولا، متضمن تخصص اندك بوده و تولید آن به جهات زیر پیچیده است:

الف) دلایل فنی: تناوب کشت غلات و نباتات غده‌ای (سیب‌زمینی و نباتات صنعتی) بیشتر مقرون به صرفه است تا نظام آیش (که زمین در فواصل زمانی منظم در استراحت قرار می گیرد)؛

ب) دلایل اقتصادی: چند کاشتی یاعمل ترکیب زراعت و دامپروری منشاءِ خود-مصرفی است و برای نیروی کار مشاغل و کارهای کمکی فراهم می‌آورد و در نتیجه استفاده از محصولات فرعی عواید مهمی به دست می‌دهد و نیز در برابر نوسانات قیمت محصولات نوعی بیمه به شمار می‌آید.

در مرحلهٔ دوم، بهره برداری کشاورزی آهنگ تولیدی مستقل از اراده و کوشش بهره بردار دارد. در واقع، الزامات طبیعی هستند که دورهٔ تولید ـــ مزارع کشاورزی ـــ را معین می کنند: اگر بتوان زمان لازم برای تولید پوشاك یا اتومبیل را کوتاه کرد، کاهش زمان ضروری برای تحصیل گندم و انگور یا تکثیر طبیعی دام کمتر آسان است.

و در پایان، بهره برداری کشاورزی نمی تواند ماشین را به طرزی شدید و به صورت انبوه به کار برد. این امر قسمتی مربوط به این واقعیت است که تجهیزات ماشینی کشاورزی به سبب خصلت بهره برداری خانواده ای پُر خرج می باشد (اما، با این همه ممکن است سرمایه های مکفی پیدا شود)؛ علت اساسی این است که خصلت فصلی استفاده از ماشینهای کشاورزی این کار را پرخرج تر و استهلاك سرمایه را سنگین تر می کند. سرانجام خصایص کار کشاورزی مقام مهمی به «نیروی انسان و زور حیوان» واگذار می نماید.

پ) خصوصیات حقوقی

در آغاز لازم است به صورتی مقدماتی مالکیت را از بهره برداری بازشناخت؛ چه در اینجا، شکلهای بهره برداری کشاورزی مورد توجه است. در این مورد سه نوع عمدهٔ بهره برداری تشخیص داده می شود:

الف) **زراعت مستقیم خرده مالکی** ـــ در این نظام، تنها مالك زمین، ابتکار و مسئولیت بهره برداری خود را دارد و تمام محصول ناخالص عاید وی می گردد.

این طرز بهره برداری از خصوصیات خرده «مالکیت دهقانی» و خانوادگی است که اعضای خانواده و بسیار به ندرت نوکران و امربران مزرعه یا کارگران کشاورزی در آن به مالك کمك می‌رسانند.

این طرز بهره برداری در املاك بزرگ نیز دیده می شود. در این مورد، بهره برداری جنبهٔ سرمایه‌داری پیدا می کند. در این صورت مالك زمین شمارهٔ زیادی کارگر مزدبگیر را به کار فرا می خواند.

ب) **مزارعه**ـــ این شکل بهره‌برداری قراردادی است که مالك بهره‌برداری به موجب آن حق کاشت را به زارع اجاره‌دار (یا خوش‌نشین اجاره‌دار) واگذار

می کند. زارع اجاره‌دار حق انتفاع از زمین، دام و آلات و ادوات ضروری برای بهره برداری را دارد. محصول سالانه میان مالك و زارع اجاره‌دار مطابق شرایطی که برحسب مناطق و زمان تغییر می پذیرد، تقسیم می شود.

مزارعهٔ مصنوعی یا اجاره‌داری عمومی درکنار مزارعهٔ ساده دیده می شود: مزرعه‌دار کل واسطه‌ای است (که لزوماً خودش کشاورز نیست) که چندین ملك را به صورت اجاره‌داری گرد می آورد و سپس آنها را میان اجاره‌داران تابع خود توزیع می کند. اجاره‌دار کل، چنان که فرانسوا پرو ثابت کرده‌است، می تواند با واسطه سوداگر مقایسه گردد که به تدریج خرده پیشه‌وران آغاز دوران سرمایه‌داری صنعتی را به دستمزدبگیران وابسته مبدل ساخته است.

مزارعه سه مزیت را عرضه می‌دارد:

ــ مزارعه وسیلهٔ مؤثر کاربرد کشتهای تخصصی است که مستلزم سرمایه‌های بسیار سنگین می باشد (مثلا، زراعت نوبرانه). اجاره‌دار، از این طریق، سرمایه را آسان‌تر از استقراض به دست می آورد؛

ــ از سوی دیگر، مزارعه روش دستیابی به بهره‌برداری روستایی مستقل از کشاورزان فاقد سرمایه است. نورسیدگان به قلمرو کشاورزی، بر اثر فقدان مزارعه بازار دیگری بجز مزدبگیری در کشاورزی ندارند؛ این مورد دربارهٔ مناطق مهاجرپذیر صدق می کند. مزارعه در کشورهای نوپا نیز گسترش می یابد. هنگامی که استعمار مبتنی بر کارگر برده نابود می شود، مزارعه انتقال ضروری را تحقق می بخشد تا آنکه کشاورز بتواند سرمایه و معلومات فنی لازم و ضروری را به دست آورد؛

ــ مزارعه، مشارکت ثمربخش میان مالك و زارع اجاره‌دار برقرار می نماید؛ اگر مالك، اجاره‌دار را به زراعت غیر معمول و نامتعارف وادار سازد، این کار می تواند ترقی بهره‌برداری را به همراه آورد. به علاوه، پاداشی که دو طرف به صورت محصول به دست می‌آورند، اجتناب از عواقب بحرانهای کشاورزی یا بحرانهای پولی را امکان‌پذیر می گرداند. اما شرکت در صورتی بقا و دوام پیدا می کند که اجاره‌داران به دنبال گرایشها و توقعات زحمتکشان و کارگران صنعتی نروند؛ زیرا، اجاره‌داران گاهی تحت تأثیر بی‌نوایی وضع خود و تبعیت شخصی که قرارداد تحمیل می کند و می تواند برای آنها تحمل‌ناپذیر گردد، هدایت می شوند.

ب) **اجاره‌داری زمین** ــ قراردادی است که به موجب آن مالك استفاده از زمین و حقوق خود بر محصول را در برابر دریافت مبلغی ثابت و مقطوع، در موعد معین، به

مستأجر واگذار می کند.

این دین ممکن است به صورت پول تعیین و پرداخت شود یا برحسب جنس معین و ادا گردد و یا برحسب جنس معین و به صورت پول پرداخت گردد.

مالك، سرمایهٔ ارضی را تهیه می بیند و مستأجر عموماً سرمایهٔ بهره برداری (به ویژه حیوان) را می آورد. اجاره داری، شرکت میان سرمایه ها را برقرار می کند و برای هر دو، یعنی مالك (که می تواند زمین خود را بدون بهره برداری از آن نگاه دارد) و مستأجر که می تواند استعدادهای خود را در استقلال کامل به کار اندازد، مقرون به صرفه و سودمند می باشد.

عیب اساسی این نظام ناشی از عدم ثبات و نااستواری قرارداد است. مستأجر با این خطر احتمالی روبه‌روست که در اقدام به بعضیِ از کارهای تولیدی بلندمدت سودی نبیند و از زمین تا واپسین رمق و تحلیل قوا بهره کشی کند و در نتیجه، به هنگام عزیمت زمینهایی «درمانده و فرسوده چونان اسبهای کرایه‌ای» به جای بگذارد. برای جبران این زیانها و رفع این عیبهاست که برای مستأجر، در انقضای قرارداد قوانین بسیار، غرامتی پیش بینی می کنند، تا وی را از ارزش اضافی ناشی از اصلاحات با دوام در بهره برداری برخوردار نمایند. این قوانین گاهی نیز حق اجاره گیرنده یا تقدم در تجدید قرارداد اجاره برای مستأجر و همچنین، هنگامی که مالك تصمیم به فروش زمین خود می گیرد، حق شفعه قائل می شوند.

§ ۲. تحول بهره‌برداری کشاورزی

تحول بهره برداری کشاورزی که تا این اواخر بسیار کُند بوده، پس از پایان جنگ جهانی دوم، در بیشتر کشورها شتاب گرفته است. «نوسازی» کشاورزی تحت تأثیر مداوم مساعی کشاورزان و سیاستهای اقتصادیِ بسط و توسعه، البته ویژگیهایی را که بهره برداریهای کشاورزی در نتیجهٔ اوضاع و شرایط طبیعی عرضه می‌دارند، از میان نبرده ولی برای آنکه مقام کشاورزی در اقتصاد ملی جنبهٔ تازه ای بگیرد، به قدر کفایت در آنها تغییر شکل داده است.

لازم است دو رویداد مهم در کشاورزی کشورهای متمول و پیشرفته خاطرنشان گردد:

الف) ترقی فنی موجب افزایش قابل ملاحظهٔ بهره وری در کشاورزی گردیده و به صورت استفاده از کود و غذای متراکم برای دام و بهره گیری از تلقیح مصنوعی و گسترش چشمگیر در سرمایه‌های فنی، به ویژه در شمارهٔ ماشین آلات نمودار شده

است.

ب) وابستگی میان کشاورزی و بقیهٔ اقتصاد استوارتر گردیده است: تغییرات در شرایط تولید و افزایش تولیدات بهره برداریهای کشاورزی را از حیث تأمین کالاهای تولیدی و تجهیزات، بیش از پیش تابع بقیهٔ اقتصاد ساخته و به سوی بازارهای ملی و بین المللی کشانیده و رهنمون شده است. خود مصرفی، رو به کاهش می نهد. مسائل بازار، قیمت تمام شده و قیمت فروش اسباب نگرانی و مایهٔ اندیشهٔ اساسی کشاورزان می باشد.

در عین حال، کشاورزان، که طی دوره ای طولانی، نسبتاً خواهان حفظ هویت خاص خود در جامعه بودند، اینك برابری سطح زندگی را با گروههای دیگر اجتماعی، به ویژه با کارگران صنعتی درخواست می نمایند.

این عوامل گوناگون در ساختار و شرایط کار بهره برداریها اثر می گذارند.

از این پس، خرده بهره برداری برای تأمین درآمد مناسب برای کشاورز کفایت نمی کند؛ در واقع، این درآمد باید هم به مخارج زراعت و دامپروری نوین و هم به زندگی کشاورزان تخصیص یابد. وسعت دامنهٔ مخارج بهره برداری، سرمایه گذاری و ذخایر برای استهلاك از یك سو،ارتقای سطح زندگی کشاورزان از سوی دیگر، مستلزم توسعه و افزایش بهره برداری و حتی گاهی توسعه و افزایش تقریباً مداوم آن است.

تمرکز، که درگذشته، در محدودهٔ کشاورزی خانوادگی، انفرادی و در شرایط استفادهٔ ناچیز ماشین آلات، بر اثر عوامل فنی، حقوقی و روانی به مانع برخورده و از پیشروی باز مانده بود، امروزه، اندك اندك و روز به روز نقش بیشتری پیدا می کند. مزایای بهره برداری بزرگ، در کشاورزی، مانند صنعت، کاملا اهمیت پیدا می نماید. به علاوه، عوامل حقوقی و سیاسی که در گذشته تجزیه اراضی به قطعات کوچکتر را سازمان می دادند یا زمینهٔ این کار را آماده می کردند، اکنون در راه سرنگونی و نابودی قرار دارند. مثلا، در فرانسه، قوانین راهنمای کشاورزی سالهای ۱۹۶۰ و ۱۹۶۲، شرکتهای آمایش ارضی و بنگاه روستایی[19] با سرمایه های عمومی را ایجاد کرده اند. نقش اینان، توزیع مجدد زمین قابل کشت ضمن مبارزه با تقسیم زمین به قطعات کوچك و احتکار اراضی است: این شرکتها حتی می توانند تحت شرایط معین و قیمتهایی که

19. sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (remembrement) (S.A.F.E.R.)

دادگاه مقرر داشته است، حق شفعه را اعمال نمایند.

از سوی دیگر، ما شاهد کاهش بسیار سریع شمارهٔ افراد شاغل در کشاورزی هستیم: این امر مربوط به افزایش بهره‌وری و بسط استفاده از ماشین است.

و در پایان، بهره برداریهای کوچك برای بهبود شرایط کار خود، بیش از پیش، به سوی ایجاد ارتباطات فنی یا مالی هدایت می شوند و از دستورها و قواعد تعاونیها مدد می گیرند.

در کشورهای رو به توسعه، رشد کشاورزی شرط اساسی رشد اقتصاد کلی است. هدف اصلاحات کشاورزی توزیع مجدد اراضی بزرگ میان بهره برداران مستقل است. اما بیش از پیش چنین به نظر می آید که این تغییرات ساختار اگر همراه با کمکهای فنی و مالی فراوان به کشاورزان نباشد و به آموزش انسانها به طور همزمان مبادرت نشود، بیهوده است.

بخش سوم از *قسمت اول* ــ بهره برداری پیشه‌وری

در اقتصاد نوین، بهره برداری پیشه‌وری بازماندهٔ فعالیت زمان پیش از سرمایه‌داری یا اوایل سرمایه‌داری است.

این بهره برداری واحد تولیدی است که عامل اقتصادی مستقل در آن کار را با سرمایهٔ خود ترکیب و برای بازار تولید می کند. بنابراین، سه خصوصیت پیشه‌ور را مشخص می کند: استقلال؛ ارتباط تهیه عوامل تولید به شخص وی؛ پیدایش خطر احتمالی که بازهم به خاطر خصلت محلی بازار آن، محدود شده است.

پیشه‌ور، در نهایت می تواند دستیار یا کارگران مزدبگیر را به کار بگمارد و تا زمانی که خود مواجب نیروی کار را فراهم می آورد، پیشه‌ور باقی می ماند.

فرمان اول ماه مارس سال ۱۹۶۲ دربارهٔ فهرست حرفه ها و عناوین پیشه‌ور و استادکار پیشه‌ور، در فرانسه بخش حرفه را با استفاده از دو ضابطه بدین شرح محدود می نماید: یکی ابعاد بهره برداری که بر پایهٔ شمارهٔ مزدبگیران معین می شود، شمار اینان بجزدر موارد استثنائی، از پنج نفر نباید تجاوز بکند؛ و دیگر نوع فعالیتها، مانند فعالیت تولیدی، تبدیلی، تعمیر و ترمیم یا تعهد خدمات است، به استثنای بنگاههای کشاورزی یا ماهیگیری، بنگاههای دلالی و حق العمل کاری، نمایندگی، دفاتر کار و کسب به مفهوم مادهٔ ۶۳۲ قانون تجارت و بنگاههایی که به فروش یا اجارهٔ اشیاء به همان صورت محدود می شوند یا مزایایی که خصلتی به ویژه ذهنی دارند. فرمانهای شورای دولتی می تواند تصمیم بگیرد که این گونه فعالیتها در فهرست حرفه‌ها ثبت بشود یا نشود. سرانجام، همین فرمان عناوین پیشه‌ور و استادکار پیشه‌ور را در هر حرفه به رؤسای بنگاه تخصیص می‌دهد. صلاحیت صاحبان این عنوانها یا بر اثر موفقیت در پاره ای از آزمایشها و یا به دلیل کیفیت کار در نتیجهٔ تمرین و تجربهٔ طولانی در پیشهٔ

خود مورد تأیید قرار گرفته است.

وضعیت بهره‌وری پیشه‌وری در اقتصادهای کنونی، بنابر آنکه در سرمایه‌داری توسعه یافته یا سرمایه‌داری نوزا باشد، فرق می‌کند.

۱) در کشورهای سرمایه‌داری توسعه یافته، بقای بهره برداری پیشه‌وری به سه دلیل که زومبارت به روشنی بدانها اشاره کرده است، توجیه می‌شود.[۲۰]

الف) این بهره برداری در زمینهٔ کار انفرادی (خدمات شخصی) و کار موضعی و کار تعمیر، مزایایی را در بردارد؛

ب) این بهره برداری از سوی بعضی از صنایع و شکلهای حمل و نقل تشویق می‌گردد؛ صنعت برق محرك بسیاری از کارها مانند تخصص برق، صنعت اتومبیل، تأسیسات فنی و تعمیرکاران است؛

پ) این بهره‌برداری با شرایط جدید زندگی اقتصادی از قبیل عقلایی کردن سازمان به کمك حسابداری بهتر؛ تکامل بهره برداری با ماشینی کردن؛ افزایش سرمایه در سایهٔ یاری تعاونیها و دولت سازش یافته است ــ زومبارت پیشنهاد می‌کند که این نوع نوین پیشه‌ور، کارآفرین خرده سرمایه‌دار نامیده شود.

۲) در کشورهای سرمایه‌داری نوپا یا در سطح پایین توسعه، بهره برداری پیشه‌وری به صورت واحد نمونهٔ تولید در مراکز شهری باقی می‌ماند و تقاضای محلی خاصی را بر می‌آورد، هرچند تماس مردم بومی با تمدنهای جدید و در نتیجه توسعهٔ نیازمندیها، این واحد بهره برداری را دچار بحران سخت می‌نماید و رقابت محصولات وارداتی نیز عواقب سنگین و وخامت‌باری را به بار می‌آورد.

گاهی، پیشه‌وری سنتی (احتیاجات محلی ـ فعالیتهای هنری) از پیشه‌وری نوین متمایز می‌شود. بهره برداری اخیر تمام خصوصیات بنگاه در آستانهٔ پیدایش را دارد.

به نظر می‌آید که در این کشورها نوسازی و تجهیز پیشه‌وری بتواند یك مرحلهٔ انتقالی میان مراحل متوالی توسعهٔ اقتصادی برقرار کند. بهره‌برداری پیشه‌وری می‌تواند در خدمت مصرف‌کنندگان روستایی قرار گیرد، مشاغلی را برای نیروی کار روستاها فراهم آورد و انطباق ساختارهای اجتماعی سنتی را امکان‌پذیر سازد.

بخش چهارم از *قسمت اول* ــ بهره برداری تعاونی

بهره برداری تعاونی به منزلهٔ شرکت اشخاصی تعریف می‌شود که بخواهند بهترین و منظم‌ترین خدمت را به پایین‌ترین قیمت و در درجهٔ اول برای اعضای خود و احتمالا برای عناصر دیگر تأمین نمایند.

این تعریف امکان می‌دهد تا بهره برداری تعاونی از بنگاه سرمایه‌داری متمایز گردد:

ــ هدف بهره برداری تعاونی جست‌وجوی سود بیشینه نبوده، بلکه بهترین توزیع مزایای بیشینه میان اعضای خودش است.

20. *Apogée du capitalisme*, chap. LVI, p. 470, 599.

ـ ساختار این بهره برداری را «اجتماع آزاد و شخصی افراد اقتصادی» (زومبارت) مشخص می کند، با این هدف ویژه که جدایی عوامل تولید را از تصدی سرمایه به عنوان یك عامل ممتاز تولید از میان ببرد. تعاونی شکل اشتراکی اقتصاد است و سود را به عنوان درآمد وظیفه‌ای که کار ترکیب عوامل و پذیرش خطرات احتمالی را پاداش می‌دهد، حذف نکرده، بلکه همچون «درآمد اجتماعی طبقه» نفی می کند (فرانسوا پرو).

ـ وظایف تعاونی محضاً اقتصادی نیست: تعاونی فقط یك بهره برداری اقتصادی نبوده، بلکه نهاد پرورش اجتماعی و نفع عمومی نیز می باشد (نظارت اخلاقی و اجتماعی مدیران خود).

بهره برداری تعاونی به شکلهای بسیار متفاوت وجود دارد. در فرانسه، قانون دهم سپتامبر سال ۱۹۴۷، ناظر به اساسنامهٔ تعاون است.

§ ۱. تعاونی کارگریِ تولید

این تعاونی سازمان تولیدی است که کارگران در آن ابتکار و مسئولیت را در اختیار می گیرند و سرمایهٔ خود را در میان می گذارند.

این تعاونی در بازار محصول مانند بنگاه سرمایه‌داری رفتار می کند، یعنی کالاها را به بالاترین قیمت ممکن می فروشد؛ سپس سود بیشینه را بدون توجه به قانون مالکیت سرمایه میان گروه کارگران توزیع می نماید.

تعاونی کارگری تولید به سه دشواری عمده به شرح زیر برمی خورد و در نتیجه ممکن است از هدف غایی خود صرف نظر کند:

ـ دشواری جمع آوری سرمایهٔ ضروری با امکانات شخصی، به ویژه هنگامی که افزار کار، گران قیمت باشد؛

ـ دشواری در اینکه دیر یا زود کارگر مزدبگیر را استخدام نکند؛[۲۱]

ـ دشواری در برقراری اقتدار بی چون و چرای مدیران، یعنی کارگرانی که مانند دیگران هستند. این مشکلات موفقیت محدودِ این تعاونی را توضیح می‌دهد.

منشاءِ تعاونی کارگری تولید همانا فرانسه است. در سال ۱۸۴۳ بوشه[۲۲] در پاریس نخستین تعاونی از این گونه را به نام «شرکت جواهرفروشان طلا» بنیاد نهاد. این تعاونی، حدود سال ۱۸۴۸ در فرانسه، انگلیس و بلژیك موفقیت بزرگی کسب کرد؛ اما جهش آن کوتاه بود و در حال حاضر فقط ۷۵۰ تعاونی از این قبیل در فرانسه وجود دارد.

---

۲۱. در فرانسه قانون مورخ هجدهم دسامبر ۱۹۱۵ دربارهٔ این دو نکته پذیرفته است که یك بهره برداری به عنوان تولید مورد قبول است، حتی اگر از سرمایه‌داران خارجی کمك بگیرد، به شرط آنکه اینان بیشتر از یك سوم کرسیها را در شورای اداری اشغال ننمایند ویا مزدبگیران را به شرطی استخدام کند که نوعی مشارکت در کار و کسب داشته باشند.

22. Buchez

§ ۲. تعاونی تولیدکنندگان

این تعاونی گروهی از بهره برداران جزءِ کشاورزی، پیشه‌وری یا بازرگانی را به این منظور گرد می‌آورد که بر اثر اتحاد مزایای بهره برداری بزرگ را به دست آورد، یعنی کاهش قیمت تمام شده و افزایش سود ــ و مقابلهٔ بهتر با رقابت واحدهای تولیدی مهمتر.

تعاونی تولیدکنندگان به چهار شکل زیر ارائه می‌شود:

ــ تعاونی خرید یا تدارك ذخیره؛

ــ تعاونی فروش؛

ــ تعاونی تبدیل (مثلا لبنیات)؛

ــ تعاونی اعتبار و بیمه.

در این صورت، تعاونی مزبور دنبالهٔ بهره برداری پیشه‌وری و بنگاه کوچك سرمایه‌داری را تشکیل می‌دهد و بنابر آنکه طرز کار تعاونی تخفیف سود یا به شیوهٔ سرمایه‌داری توزیع سود را به کار برد، می‌توان موافق عقیدهٔ برنار لاورنی[۲۳] همچون تعاونی نیمه سنتی و یا به منزلهٔ تعاونی نیمه سرمایه‌داری در نظر گرفت.

§ ۳. تعاونی مصرف کنندگان یا تعاونی توزیع

منظور «هرگونه شرکت تولید، فروش یا بیمه است که میان مصرف‌کنندگان برای تـأمین نیازمندیهای شخصی یا خانوادگی، به کمترین قیمت ممکن تشکیل شده و سودی که به دست آید، اگر به وجوه ذخیرهٔ شرکت اختصاص نیابد، به سهامداران و به نسبت خریدهایی که هر یك انجام داده اند، پس داده شود» (برنار لاورنی). سرمایهٔ اجتماعی را مصرف کنندگان می‌آورند و هر کس که به مجامع عمومی وارد گردد، بر این سرمایه می‌افزاید؛ حق رأی برای همه برابر است: بهرهٔ دریافتی سرمایه محدود می‌باشد. روشهای فروش نسبت به سه اصلی که پیشروان انصاف پیشه مقرر داشته‌اند، یعنی فروش به قیمت جاری، فروش نقد، فروش به مردم، پابرجا هستند.

تعاونیهای مصرف در انگلیس پدید آمده است و نسبت می‌رساند به شرکت پیشروان انصاف پیشهٔ راچدیل[۲۴]. این شرکت در سال ۱۸۴۴ وسیلهٔ ۲۳ کارگر بافنده تأسیس گردید. اینان می‌خواستند که واسطه‌های بازرگانی را از میان بردارند. تعاونی مصرف، طی یك قرن، در همهٔ کشورها و مخصوصاً در انگلیس و ممالك اسکاندیناوی جهش چشمگیری پیدا کرده است. بر اساس اطلاعات دفتر بین المللی کار، طی سالهای ۱۹۳۷–۱۹۳۸، در دنیا ۴۸۷۹۸ تعاونی مصرف با بیش از ۵۹ میلیون عضو فعالیت داشته است. در فرانسه، در پایان سال ۱۹۵۰ شمارهٔ ۱۰۷۸ تعاونی توزیع با ۲۴۴۰۳۷۴ سهامدار در کار بوده است.

گسترش تعاونیهای مصرف، بر اثر سه عامل عمدهٔ زیر تسهیل شده است:

ــ اتحاد سازمانهای اولیه؛

---

23. Bernard Lavergne

24. Société des Equitables Pionniers de Rochdale

ــ تمرکز؛
ــ ادغام: تعاونیهای مصرف، فروشگاههایی با ذخایر عظیم ایجاد می‌کنند و در تولید کالاهای مورد علاقهٔ خود مشارکت می‌نمایند و یا برای تدارك ذخیره با بنگاههای سرمایه‌داری قرارداد می‌بندند.

اکنون این پرسش مطرح است که بهره‌برداری تعاونی در اقتصاد بازار سرمایه‌داری نوین چه وضعی دارد؟ زومبارت، ضمن تشخیص و تفکیك وظایف و کارهای این گونه واحدها، پاسخ جالبی بدین شرح داده است:[۲۵]

۱) در مرحلهٔ نخست، تعاونیها، به اصطلاح، به منزلهٔ «سازمانهای کمکی» می‌باشند، با این هدف که اقتصاد پیشه‌وری، دهقانی و اقتصاد مصرف خصوصی را حفظ و پشتیبانی بکنند.

۲) در مرحلهٔ دوم، این تعاونیها «جوانه‌های سازمان اقتصادی سرمایه‌داری برتر» می‌باشند. این عقیده در مفهوم نظم تعاونی مستتر است. آقای برنار لاورنی این نظر را چنین پرورش داده است. به اعتقاد این نویسنده، نظم تعاونی می‌تواند بر دو پایه استوار گردد:

ــ تعاونیهای مصرف کنندگان از یك سو؛
ــ انحصارهای تعاونی، یعنی بهره‌برداریهای غول‌آسای تعاونی از سوی دیگر، که با کمك مقامات دولتی «پایه‌های خود را درست در قلب صنعت بزرگ می‌گذارند» و همان صفت را برای صنعت دارند و در قبال بازرگانی همانا فروشگاههای عمدهٔ تعاونیها به شمار می‌آیند.[۲۶]

یك چنین نظمی، هدفهای سوسیالیسم (الغای توزیع سرمایه‌داری سود) را بدون توسل به دولتی کردن و ضمن احترام کامل به آزادی و ابتکار افراد تحقق می‌بخشد. به این ترتیب سوسیالیسم تعاونی یگانه نظام سوسیالیستی سازگار با دموکراسی پارلمانی است.

اینك، بدون توجه به زاویهٔ دیدی که برای ارزیابی نقش بهره‌برداری تعاونی بر می‌گزینیم، به یادآوری دو نکتهٔ زیر اکتفا می‌کنیم:

الف) هر چند جهش تعاونیها طی پنجاه سال شدید و سریع بوده، با این همه لازم است این واقعیت را بپذیریم که در حال حاضر این بهره‌برداریها فقط مقام ناچیزی در اقتصاد بازار سرمایه‌داری به دست آورده است؛

ب) به نظر نمی‌رسد که این تعاونی، فی حد ذاته، بتواند راه حل کامل برای مسائل اقتصادی عرضه بدارد. ژرژ لاسر در کتاب خود تحت عنوان *اجتماعی کردن در آزادی*[۲۷] به روشنی چنین خاطرنشان کرده است: مکتب تعاونی جامع مصرف کنندگان مسئله مزدبگیری را حل نمی‌کند؛ اصول تعاونی دو جانبه (بخش تعاونی تولیدکنندگان و بخش تعاونی مصرف کنندگان) سود را کاملا از میان نمی‌برد و الغاء نمی‌کند. همچنین دخالت دولت برای داوری در مذاکرات یا حمایت از کارگران ضروری به نظر

---

25. *Apogée du capitalisme* t. II, p. 504.

۲۶. لاورنی در این مورد Société Nationale des Chemins de Fer vicinaux belges و Compagnie Nationale du Rhône در فرانسه و Metropolitan Water Board لندن را مثال می‌آورد. مع هذا این شرکتها بیشتر اقتصادی مختلط می‌باشند تا تعاونی.

27. G. Lasserre, *Socialiser dans la liberté*.

می آید؛ به علاوه، یك راه حل بینابین، یعنی بنگاه فرعی کارگری که در محدودهٔ بنگاههای متعلق به مصرف کنندگان کار بکند ، میان دو نوع پیشین تعاونی به نظر ممکن می‌رسد. بنابراین، هدف سوسیالیسم تعاونی احیای اقتصاد اشتراکی است که دولت سازمان بدهد.

یادآوری این نکته جالب است که تعاونی کارگری تولید یك شکل تصدی کارگری است که از سال ۱۹۵۰ تجربهٔ اشتراکی و جمعی کردن نامتمرکز در یوگسلاوی بدان روی آورده است.این تعاونی مالك وسایل تولید نبوده، بلکه دارایی مشترك اجتماعی را تصدی می کند. در هر بنگاه که بیشتر از سی کارگر دارد، یك شورای کارگری وجود دارد. بنابراهمیت بنگاه، این شورا دارای ۱۵ تا ۱۲۰ عضو است که با رأی مخفی و همگانی انتخاب شده‌اند. شورای اداری شامل ۳ تا ۱۱ عضو، به انتخاب شورای کارگری است و هر سال تجدید می‌شود.

بخش پنجم از قسمت *اول* ــ **بهره برداری عمومی**

بهره برداری عمومی، واحد تولیدیی با مشخصات زیر است:

۱) مالکیت و تصدی آن کلا یا جزئا در اختیار دولت یا مقامات عمومی است، خواه اینان سرمایهٔ بنگاه را مالك باشند وحقوق واختیارات تنظیم و تصمیم گیری را مستقلا به صورتی تقسیم ناپذیر به کار بندند، یا آنکه در ابتکارات خصوصی زیر نفوذ و نظارت خود مشارکت نمایند؛

۲) جریان کار و عمل بهره برداری عمومی منحصراً متأثر از جست‌وجوی بیشترین سود نبوده، بلکه منافع عمومی را نیز در نظر می گیرد و این امر می تواند درآمد پولی را در حدود معین حفظ بکند و یا در بعضی از موارد زیان را توجیه نماید.

لازم است بهره برداری عمومی را از *بنگاههای عمومی* تشخیص بدهیم و میان این دو فرق بگذاریم. بنگاههای اخیر، هدف غیراقتصادی دارند (بیمارستانها، نوانخانه‌ها، مدارس و خدمات عمومی) و در مبادلهٔ بازار مشارکت نمی کنند.

از آغاز قرن بیستم، بهره برداریهای عمومی پیوسته گسترش یافته و حتی وجود یك قانون تاریخی عنوان گردیده است که به موجب آن بسط فزایندهٔ بهره برداری عمومی یکنواختی در تحول ملتهای متمدن را می‌رساند.

بدین ترتیب است که به سال ۱۹۵۶ در فرانسه شمارهٔ بنگاههای بخش عمومی به ۱۲۵ واحد می‌رسید. این بنگاهها بیش از یك میلیون کارگر را در اشتغال داشت (یا ۱۰٪ شمارهٔ کل مزدبگیران شاغل در صنایع) و بیش از ۸٪ در تشکیل تولید ناخالص داخلی سهیم بود؛ کل سرمایه گذاری ناخالص تقریباً به ۱۷/۳٪ سرمایهٔ ناخالص کل اقتصاد بالغ می گردید. این ارقام اهمیت چشمگیر و فراوان این بنگاهها را در فعالیتهای بسیار

مختلف بخشها نشان می‌دهد.

بنابراین، در حال حاضر، در بسیاری از اقتصادها «بخش عمومی» مهمی وجود دارد که لازم است منطق اقتصادی آن در برابر اقتصاد بازار سرمایه‌داری روشن گردد.

§ ۱.منشاءِ بخش عمومی

توسعهٔ بهره برداریهای عمومی با علل مختلف زیر ارتباط دارد:

الف) *علل تاریخی و تصادفی*

برخی از بهره برداریهای عمومی بر اثر دخالت دولت، در دورهٔ مرکانتیلیست پدید می آیند: مثلا، در فرانسه، مقامات عمومی در نظام سابق تصمیم به ایجاد یك مزرعه، یك معدن، یا یك کارخانهٔ نوین گرفتند: کُلبر در این شرایط و اوضاع کارخانه سور[۲۸] و گوبلن[۲۹] را تأسیس می کند.

برخی از بهره برداریهای عمومی دیگر، نتیجهٔ سلب مالکیت بنابر ملاحظات خاص می باشند: دولت فرانسه، پس از کسب آزادی، کارخانه‌های رنو و برلیه[۳۰] را مصادره می کند، زیرا صاحبان این کارخانه‌ها متهم به همکاری با دشمن شده اند.

و در پایان، شماری از این بهره برداریها نیز بر اثر دخالت دولت برای نجات بنگاههای خصوصی از تهدید ورشکستگی یا صدمهٔ بحران اقتصادی پدید آمده اند (بدین جهت، حکومت فرانسه در سال ۱۹۳۳، کمپانی ژنرال ترانس اتلانتیك را از مشکلات مالی رهایی می بخشد). دولت در بسیاری از موارد، بعضی از بنگاههای خصوصی را که خدماتی موافق با منافع و مصالح عمومی انجام می‌دهند و بدون کمك دائمی بودجه‌ای قادر به ادامهٔ کار نیستند، ملی می کند.

ب) *علل مالی*

دولت میل دارد به فعالیتی بپردازد که به منزلهٔ سرچشمهٔ درآمد سودمند می انگارد. انحصارات دخانیات و کبریت فقط هدف مالیاتی دارند.

پ) *علل فنی*

شیوهٔ فنی، در دوران کنونی، در بخشهایی نظیر وسایط نقلیهٔ عمومی، توزیع آب، تولید و توزیع گاز و برق تغییر یافته است. بیشتر اوقات، انحصار یا به دلایل طبیعی (استفاده از یك گردنه برای راه آهن را نمی توان میان رقیبان تقسیم کرد) و یا به جهات اقتصادی (ساختمان راه آهن، مراکز تولید برق، مستلزم اشتغال وسیع و تبدیل و تشکیل

28. Sèvres 29. Gobelins 30. Berliet

سرمایه‌های ثابتی است که یك مؤسسهٔ خصوصی نمی‌تواند از عهده بر آید) ضرورت پیدا می‌کند. دولت در پاره‌ای از موارد، نمی‌تواند خطرات اقتصادی و مالی را بپذیرد (مانند انرژی اتمی).

ت) *علل عقیدتی*

بهره‌برداریهای عمومی در نتیجهٔ اجرای برنامه‌های اصلاحات اقتصادی و اجتماعی پدید می‌آیند و برای رهایی دولت از «قدرتهای پولی»، برای اعطای مزایای بسیار زیاد به مصرف‌کنندگان و تغییر شرایط و اوضاع بنگاهها و حل تناقضات و تعارضات اجتماعی به نظر ضروری می‌رسند. به موجب مواد ۱۵۳، ۱۵۵ و ۱۵۶ قانون اساسی ویمار[۳۱]، دولت می‌توانست بهره‌برداری عمومی را نه فقط هنگامی که اشخاص نمی‌توانستند از عهدهٔ مخارج تولید برآیند، بلکه هر وقت که مصلحت سیاسی یا منافع اجتماعی ایجاب می‌نمود، تأسیس کند.

در انگلستان، عقاید کارگری تحقق جریان ملی کردن را پس از جنگ جهانی دوم، الهام بخشیده است.

در فرانسه عقاید ملی کردن صنایع که کنفدراسیون عمومی کار[۳۲]، پس از جنگ ۱۹۱۴-۱۹۱۸ تهیه کرده بود، الهام‌بخش دولت جبهه ملی سال ۱۹۳۶ گردید. در فرانسه، از سال ۱۹۴۴، برنامهٔ شورای ملی مقاومت، که در مادهٔ ۳۳ ملی کردن انحصارات و خدمات عمومی را پیش‌بینی می‌کرد، منشاءِ اقداماتی در زمینهٔ ملی کردن شده است.

§ ۲. شکلهای بهره‌برداری عمومی

هنگامی که دولت ساختار و کارکرد واحد تولیدی را زیر نظر بگیرد، بهره‌برداری عمومی پدید می‌آید. سه شکل عمده و مهم بهره‌برداری عمومی، بنابر روش و درجهٔ مشارکت دولت در مالکیت و تصدی تشخیص داده می‌شود:

الف) *بهره‌برداریهای مختلط*

در این بهره‌برداری، دولت یا یك مقام عمومی با افراد خصوصی در اجرای عمل تولید همکاری می‌کند.

۱) قدیمی‌ترین شکل بهره‌برداری مختلط از امتیاز و ادارهٔ انحصاری ذینفع تشکیل شده است.

---

31. Weimar 32. Confédération Générale du Travail (C.G.T)

الف) در *امتیاز*، دولت یا مقام عمومی تأسیس و بهره برداری از یك خدمت عمومی را برای دورهٔ معین به یك یا چند نفر واگذار می نماید.

مقام عمومی واگذارنده، بعضی از وسایل کار را به صاحب امتیاز ارزانی می‌دارد و می تواند کمك مالی (به صورت مساعده، تضمین منافع و خطرات احتمالی و غیرعادی در موارد پیش بینی نشده) بدهد.

تعهدات صاحب امتیاز در دفترچهٔ تعهدات (قیمت، کیفیت خدمتی که باید داده شود، بدهی در برابر مقامات عمومی) ثبت شده است.

امتیاز، معایب بزرگی را بدین شرح عرضه می‌دارد: دولت هزینه‌های مهمی را متحمل می شود و مزایایی برای صاحب انحصار در بردارد که رسماً به وی اعطا گردیده است. چنین به اثبات رسیده است که در زمان بحران، شرکتهای صاحب امتیاز در بخش امن اقتصاد قرار دارند و در برابر سقوط سخت و ناگهانی در سود قابل تقسیم در امان می باشند. به علاوه، خصلت زمانی محدود قرارداد امتیاز، به تدریج که به پایان خود نزدیك می‌شود، غالباً محرك و موجب سستی و کاهلی در بهره برداری می گردد. سرانجام، در قرارداد امتیاز رعایت تغییراتی که بیشتر اوقات در شیوهٔ فنی پدید می آید، دشوار می باشد.

ب) در انحصار دولتی ذینفع، دولت یا مقامات عمومی (بیشتر مشترکاً) سرمایه را برای یك مدیریت ذینفع در عواید بهره برداری (دستمزد، به علاوهٔ سهم شریك در منافع، اگر منظور شخص باشد؛ بهرهٔ کمینه، به علاوهٔ مشارکت در منافع، اگر موضوع شرکت باشد) تهیه‌می کنند. مشارکت، گاهی متناسب با منافع است و زمانی بر اساس دریافتها و صرفه جویی در تصدی و غیره محاسبه می شود.

مشکلاتی که این طرز بهره برداری در برابر دارد، وسعت نظارت مقامات عمومی و نیز خطر احتمالی است که مدیر، بدون توجه به اشتغالات فکری و نگرانیهای دیگر، به هنگام افزایش پاداش با آن رو به رو می گردد.

۲) شکل نوین بهره برداری مختلط از *شرکت سرمایه‌گذاری مختلط* تشکیل و با سه عنصر به شرح زیر مشخص می‌شود:

ـــ شکل شرکت سهامی که تابع قواعد حقوق بازرگانی است؛

ـــ مشارکت دولت یا سازمانهای عمومی در سرمایهٔ اجتماعی، در کنار اشخاص؛

ـــ نمایندگی دولت در شورای اداری و مشارکت آن در تصدی.

تقسیم اختیارات تصدی و توزیع مالکیت سرمایه‌ها، لزوماً، با یکدیگر ارتباط دقیق و

منظم ندارند؛ دولت در بعضی از شرکتهای سرمایه‌گذاری مختلط، هرچند فقط صاحب سهم نسبتاً ناچیزی از سرمایه باشد، نفوذ وسیعی در تصدی دارد.

بنابراین، دولت همیشه حق نظارت بر فعالیت شرکت را برای خود محفوظ می‌دارد و در نتیجه، نظارت مقامات عمومی می‌تواند با قواعد تصدیی که با نظامات مؤسسات خصوصی قابل مقایسه است، تلفیق شود. با این همه، دولت با این خطر احتمالی روبه‌روست که، به ویژه هنگامی که سهم وی در اقلیت است، عواقب بی‌احتیاطیهای اشخاص را تحمل نماید: در این صورت، دولت ناگزیر است شرکت را پشتیبانی مالی کند؛ در این مورد قاعده بر اجتماعی کردن زیانهاست. برعکس، موقعی که دولت بیشترین سهم سرمایه را در مالکیت دارد، شرکت سرمایه‌گذاری مختلط فقط ظاهر حقوقی بهره‌برداری دولتی یا ملی شده را دارا می‌باشد.

ب) *بهره‌برداریهای عمومی، به معنای اخص*

دولت یا مقامات عمومی در این بهره‌برداریها، یگانه تهیه‌کنندهٔ سرمایه بوده و نمایندگان این مقامات مدیریت آنها را به عهده دارند. این بهره‌برداریها «دنبالهٔ دولت» (فرانسوا پرو) به شمار می‌آیند و با قدیمی‌ترین و متداول‌ترین شکل بهره‌برداری عمومی مطابقت می‌نمایند.

در *انحصار مستقیم دولتی*، شخصیت بهره‌برداری جدا و متمایز از شخصیت دولت یا مراجع عمومی نیست: دریافتها و هزینه‌های این بهره‌برداری در بودجهٔ دولت یا سازمانهای عمومی محلی در آمیخته و یکی شده است. بیشتر اوقات انحصارات دولتی شهری دیده می‌شوند که از سال ۱۸۵۰، توسعهٔ مهمی پیدا کرده‌اند: در فرانسه، دو فرمان قانونی پنجم نوامبر و بیست‌وهشتم دسامبر سال ۱۹۲۶ کمونها را در بهره‌برداری به صورت انحصار مستقیم خدمات صنعتی و بازرگانی «به منظور تأمین زندگی اقتصادی و اجتماعی شهر مجاز می‌دارند».

گاهی، انحصارت دولتی، تا موقع مناسب‌تر که بودجهٔ الحاقی به رأی و تصویب پارلمان برسد، دارای بعضی از اختیارات مالی می‌شوند. در فرانسه، مورد پست و تلگراف و تلفن، قورخانه وچاپخانهٔ ملی در شمار این انحصارات قرار دارند. بودجهٔ الحاقی فقط درماندهٔ مثبت یا منفی با بودجهٔ دولت ارتباط پیدا می‌کند.

بهره‌برداری عمومی، برای آنکه از معایب نظامات حسابداری عمومی و اصول بودجهٔ دولت مصون و در امان بماند (سالانه بودن، وحدت و تخصص)، از سال ۱۹۲۰ روشهای فنی نوینی را مورد استفاده قرار داده است: *بنگاههای عمومی صنعتی* و

بازرگانی که در شکل تصدی با بنگاههای خصوصی شباهت داشتند، می‌توانستند به امور بازرگانی مبادرت ورزند و از خودمختاری وسیع مالی برخوردار بودند، به شمارهٔ فزاینده تأسیس و نمودار گردیدند. دفاتر تجاری که غالباً بدین نام خوانده می‌شدند، رواج خاصی پیدا کردند. اینان صاحب بودجهٔ مستقل بوده، رأساً دریافتهای خود را تصدی می‌نمایند و دربارهٔ مخارج خود تصمیم می‌گیرند. کمیته‌هایی در صدر مراتب آنها جای می‌گیرند که نه فقط کارمندان، بلکه در بعضی از موارد نمایندگان ذیصلاحیت منافع اقتصادی و متخصصهای فنی نیز در آنها حضور دارند و توسط دولت نصب و عزل می‌شوند. به این ترتیب، در سال ۱۹۲۴ در فرانسه دفتر ملی ازُت[۳۳] برای بهره برداری از امتیاز تولید ازت به روش هابر[۳۴] که از سوی بادیش انیلن[۳۵] به عنوان غرامت و ترضیهٔ خاطر به فرانسه واگذار گردیده، ایجاد شده است.

کثرت دفاتر یا دیگر بنگاههای عمومی مداخله‌جو، در فرانسه، موجب انتقادات بسیار گردید: چون پارلمان هیچ‌گونه نظارتی بر تصدی این بنگاهها اعمال نمی‌کرد و کسری بودجهٔ آنها را کمك دولت برطرف می‌نمود، «کمیسیون دفاتر» به موجب قانون بیست‌وششم فوریهٔ سال ۱۹۳۳، تحت تأثیر پیشنهاد قاطع و تعیین‌کنندهٔ آقای ژوزف کایو[۳۶] ایجاد شد. نتیجهٔ اساسی کارهای این کمیسیون توشیح فرمان پانزدهم دسامبر سال ۱۹۳۴ بود که در بنگاههای عمومی صنعتی و بازرگانی نظام عمومی و نظارت دولت را برقرار می‌کند. بودجه، پس از شور و رأی هیئت مدیره باید به تصویب وزیر امور دارایی و نیز وزیری برسد که از لحاظ فنی ذیعلاقه است. بازبین و ناظر مالی با هر بنگاه رابطه دارد و نقش بازبینی و نظارت مخارج مورد تعهد را ایفا می‌کند. رئیس کل حسابداری که به موجب فرمان منصوب می‌شود، دارای نظامنامهٔ مشابه با نظامنامهٔ سایر حسابداران عمومی است و تصدی حسابداری در قید وارسی و تحقیقات بازرسی وزارت دارایی و نظارت دیوان محاسبات است؛ حسابهای بنگاه باید در روزنامهٔ رسمی منتشر شود.

بنابراین کشمکش و تنش همیشگی میان جنبهٔ بازرگانی و صنعتی سازمان و ماهیت بنگاه عمومی پدیدار می‌گردد.

---

33. Office National de l'Azote　34. Haber
35. Badische Anilin　36. Joseph Caillaux

پ) بنگاههای ملی

پس از جنگ ۱۹۳۹-۱۹۴۵، جنبش شایان اهمیت ملی کردن در کشورهای مختلف، به ویژه در فرانسه و در انگلستان پدید آمد.

اندیشهٔ ملی‌کردن قدمت و سابقهٔ تاریخی دارد. در فرانسه، از سال ۱۹۲۰ کنفدراسیون عمومی کار در کنگرهٔ لیون اجرای اصول ملی کردن را در صنعت پیشنهاد کرد. هدف همانا «اعطای مالکیت ملی به خود افراد ذینفع، تولیدکنندگان و مصرف کنندگان شریك» است.

از سال ۱۹۳۶ تا ۱۹۳۸، تجربیات محدود ملی کردن در قلمرو اعتبار (بانك دو فرانس)، در صنایع تسلیحاتی (قانون یازدهم اوت سال ۱۹۳۶) و در وسایل حمل و نقل (تأسیس راه‌آهن دولتی فرانسه در سال ۱۹۳۷) انجام شد. اما در عمل فقط شبه ملی‌کردن صورت پذیرفته بود. در بانك دوفرانس تنها هیئت مدیره توسعه یافت. شرکتهای ملی صنایع هواپیمایی و راه‌آهن فرانسه به شکل شرکتهای سرمایه‌گذاری مختلط درآمده بودند و دولت از دیدگاه شمارهٔ کرسی در هیئت مدیره و انتصاب افراد رهبری دست بالا و حق برتر را برای خود حفظ کرده بود. مؤسسه‌ای که دولت در آن و در حدود ارزش اقلام داراییهایی که به ویژه بدین منظور اختصاص یافته‌اند، تصمیم به مشارکت می‌گرفت، می‌توانست فعالیت خود را تجزیه و تقسیم کند تا در دست شرکت سرمایه‌گذاری مختلط بجز تأسیساتی که به فعالیت موردنظر قانون بپردازد، چیز دیگری به جای نماند.

این جریان از سال ۱۹۴۴ صورت دیگری پیدا کرد: هدف ملی کردن هم دامنه‌دارتر و در موارد اجرا نیز کامل‌تر شد.

در فرانسه، ملی کردن،معادن زغال سنگ شمال و پادوکاله (۱۹۴۴)، کارخانه‌های رنو (۱۹۴۵)، شرکت گنوم‌رُن[۳۷] (۱۹۴۵)، اعتبار (۱۹۴۵)، گاز و برق (۱۹۴۶)، کمپانیهای بزرگ بیمه (۱۹۴۶) و کلیهٔ مواد سوخت معدنی (۱۹۴۶) را دربر گرفت. در سال ۱۹۴۸، دولت کمپانی ژنرال ترانس اتلانتیك و کمپانی مساژوری ماریتیم[۳۸] را به خود ضمیمه می‌سازد و به بنگاههای ملی مبدل می‌کند. قانون شانزدهم ژوئن سال ۱۹۴۸ کمپانی ملی اِرفرانس[۳۹] را تأسیس می‌نماید.

37. Société Gnome Rhône
38. Compagnie des Messageries Maritimes
39. Compagnie Nationale Air France

در انگلستان، از سال ۱۹۴۶، بانك انگلستان، معادن زغال، گاز و برق، حمل و نقل، هواپیمایی کشوری و فولادسازی (مؤسسهٔ اخیر در سال ۱۹۳۵ وسیلهٔ حکومت محافظه کار از صورت ملی بیرون آمد) ملی شدند.

حکومت ایتالیا در سال ۱۹۶۲ تصمیم گرفت که به ملی کردن انرژی برق اقدام کند.

در این صورت ملی کردن چونان سلب مالکیت توسط دولت از بنگاهها یا مجموعهٔ وسایل تولیدی می باشد که تا آن زمان متعلق به بخش خصوصی بوده است: وظیفهٔ سازمانهای جدید اداره و تصدی این سازمانها در جهت منافع و مصالح ملی است.

اساسنامهٔ بنگاههای مختلف ملی خواهان آن است که به هر یك از اینان شخصیت حقوقی و خودمختاری مالی اعطا کند و به تصدی، انعطاف پذیری مالی و محاسباتی بنگاههای خصوصی را بدهد و سرانجام استقلال بسیار وسیع دستگاههای مدیریت را تأمین نماید.

بنگاههای ملی انگلیسی در رأس خود دارای هیئتهایی متشکل از عدهٔ محدودی عضو با تجربهٔ فراوان و حیثیت بی چون و چراست؛ لکن مؤسسات ملی در فرانسه، در صدر خود شورای سه گانهٔ اداری مرکب از نمایندگان دولت، کارکنان و ندرتاً مصرف کنندگان و نیز شخصیتهای برگزیدهٔ ذیصلاحیت دارند. به این ترتیب سندیکاها در مدیریت بنگاه ملی شرکت جسته اند.

بنابراین، بخش عمومی صنعتی و بازرگانی نسبتاً نامتجانس است و در فرانسه، در حال حاضر، شامل سه نوع مهم بنگاه به شرح زیر است:

۱) بنگاههای ملی بدین قرار:

ـ یا بنگاههای عمومی دارای خصلت صنعتی و بازرگانی (برق فرانسه[40]، گاز فرانسه[41] و بهره برداریهای معادن زغال سنگ)؛

ـ یا بنگاههای واجد اساسنامهٔ حقوقی نامعین (انحصار ملی کارخانه های رنو، بانکها و بیمه ها)؛

ـ یا شرکتها با سهم اکثریت از جانب دولت یا بنگاههای عمومی، مشارکت خصوصی (شرکت ملی راه آهن فرانسه، اِرفرانس و هاوا[42]).

۲) شرکتها با سهم اقلیت از جانب دولت (کمپانی فرانسوی مواد نفتی)[43] یا مؤسسات خصوصی با مشارکت عمومی.

۳) شرکتهای سرمایه گذاری مختلط بدون مشارکت مستقیم دولت (مثلا کمپانی ملی رُن، عهده دار آمایش رُن به منظور تولید برق، کشتیرانی و آبیاری است و سهامداران

40. Electricité de France (E.D.F.) 41. Gaz de France (G.D.F.)

42. Havas 43. Compagnie française des Pétroles

آن،شهر پاریس و ایالات و کمونهای منطقهٔ رُدان[۴۴]، راه آهن ملی فرانسه و گروههای نمایندهٔ منافع عمومی مانند اتاق بازرگانی و غیره می باشند).

(وزارت دارایی و امور اقتصادی هر ساله صورت اسامی بنگاههای بخش عمومی را برای پارلمان تهیه می کند.)

§ ۳. منطق اقتصادی بخش عمومی

بخش عمومی که در جریان قرن بیستم، در اقتصادهای سرمایه‌داری تشکیل شده است ناشی از علل نامتجانس و شامل بهره برداریهایی به اشکال مختلف است. این بخش در مرز میان سیاست و اقتصاد قرار دارد و در محل تلاقی قلمرو حقوق عمومی و حقوق خصوصی جای می گیرد. از این کار خدشه‌هایی در زمینهٔ توافق و وضوح نتیجه می شود.

با این همه، آیا می توان دربارهٔ بخش عمومی یك منطق اقتصادی عرضه کرد که اجازه بدهد نقشی را که بتوان به این بخش ارزانی داشت و پهنه‌ای را که برای اشغال آن بتوان در نظر گرفت و قواعد کارکردیی را که بتوانند بدان تخصیص یابند، مشخص کند؟ به نظر می آید تفکراتی که در این باب از دیدگاههای بسیار گوناگون به عمل آمده است به استنباطات نسبتاً دقیق و صریحی رهنمون بشود.

الف) نقش بخش عمومی

نقش بخش عمومی این است که زمینهٔ مساعد برای کار اقتصاد ملی را در شرایط نزدیك به بهینهٔ اقتصادی فراهم آورد، یعنی استفادهٔ مؤثرتر از منابع ملت و افزایش محصول کلی را امکان پذیر گرداند. لازم است این نتایج در مقام مقایسه با بنگاهها و بهره برداریهای بخش خصوصی، با هزینهٔ تولیدی برابر یا کمتر به دست آیند. بنابراین، نقش بخش عمومی باید برحسب بازده و هزینه ارزیابی شود.

این نقش، خود به دو طریق زیر تجزیه و تحلیل یا استنباط می گردد:

۱) نقش جبران کننده در قبال بخش خصوصی: به عنوان مثال، در دورهٔ بحرانی، سرمایه گذاری در بخش بهره برداریهای عمومی به کمك سرمایه گذاری خصوصی ضعیف می شتابد؛

۲) نقش مشوق کار نوظهور در قبال بخش خصوصی: بخش عمومی در این مورد تأثیر مستقل دارد، یعنی با تولید به بهترین هزینه و با فروش به بهترین قیمت آثار

44. Rhodan

سودمندی را در مجموعهٔ اقتصاد می‌پراکند. بنابراین، هدف دولت تدارك ابزار مدیریت اقتصاد ملی از طریق تشکیل بخش عمومی است.

با این وصف، می‌توان پذیرفت که دستیابی به این هدف با شیوه‌های دیگر نیز امکان‌پذیر است. در واقع، دولت نوین، مجموعهٔ کثیری از وسایل دخالت را در اختیار دارد؛ مانند سیاست مالی و مالیاتی، سیاست اعتبار و تأثیر «مؤسسه نشر»، قوانین اجتماعی، نظارت بر انحصارات. این تدابیر می‌توانند به طرزی مؤثر به کار آیند و بر حجم و ساختار جریانها تسلط یابند، بدون آنکه تأسیس بهره‌برداریهای عمومی و ملی کردن فعالیتهای صنعتی خصوصی ضرورت پیدا کند.

تشکیل و توسعهٔ بخش عمومی، به ویژه از راه ملی کردن، اساساً به وضع تاریخی ساختارهای اقتصادی و اجتماعی و به شدت نفوذ انگل‌وار بعضی از قدرتهای اقتصادی بستگی دارد.

مع‌هذا نفوذ دولت در صورتی مؤثر می‌افتد که قلمرو مهم و حیاتی اقتصاد ملی را دربر بگیرد.

ب) وسعت بخش عمومی

بسیاری از نویسندگان برای محدودیت قلمرو بخش عمومی به ضابطهٔ فایدهٔ عمومی و مصلحت همگانی متوسل شده‌اند. این تصور و استنباط مبهم بوده و به دشواری قابل درك و فهم است، زیرا محتوای آن در هر دوره می‌تواند تغییر یابد. به علاوه، یکی از خصوصیات عصر ما، اعطای یك ضریب منافع همگانی به عدهٔ زیادی از فعالیتهاست که از لحاظ سنتی در شمار خصوصی درآمده‌اند.

به نظر ما برتر این است که سه ضابطهٔ زیر که بیشتر واجد معنی و درخور درك و فهم است به کار برده شود.

۱) وجود *انحصاری* که برضد منافع عمومی عمل می‌کند، خواه به روش مالتوس در زمینهٔ اقتصادی اقدام نماید و یا به تبعیض و اختلاف در قیمتها مبادرت ورزد. پیگو، در گذشته‌ای نزدیك، رشد بهره‌برداریهای عمومی سنتی را بر اساس آثار تبعیض انحصار توضیح داده است. اما انحصار برای توجیه ملی کردن کفایت نمی‌کند چنان که روزی یك نماینده عضو کنفدراسیون عمومی کار بدان اشاره می‌کرد، صنعت خردل بسیار متمرکز است و با این همه هیچ کس در فکر ملی کردن آن نیست.

۲) به این ترتیب، به ضابطهٔ *صنعت کلید* یا *بخش مسلط* می‌رسیم: منظور از صنعت، یك بخش یا مجموعه‌ای از وسایل تولید است که بنابر وضعیت اقتصاد ملی می‌تواند بر

مجموعهٔ فعالیت اقتصادی فرمانروایی کند؛ هر کس این صنایع یا این بخشها را در تملك و تصرف دارد، در واقعیت، مجموعهٔ اقتصاد را در اختیار می‌گیرد. چنان که فرانسواپرو ثابت کرده است، این جریان ناشی از جهات زیر می‌باشد:

الف) اقتصاد به صورت سلسله مراتب عمودی، از مواد اولیه گرفته تا محصولات تمام ساخته، ایجاد می‌شود؛

ب) در هر اقتصاد، مواد اولیهٔ پایه‌ای وجود دارد که از مشخصات مراحل رشد آن است.

پ) کالاها یا خدمات مکمل و فراوان در هر فعالیت اقتصادی یا تقریباً در هر فعالیت اقتصادی وارد می‌شوند (برق، حمل و نقل و اعتبار).

با این وصف، صنایع کلید یا بخشهای کلید با دوره‌ای از توسعهٔ اقتصاد ارتباط دارند و طی تحول خود می‌توانند تغییر بپذیرند و یك بار برای همیشه پدید نیامده‌اند.

در دورهٔ کنونی، مجموعهٔ برنامه‌های ملی‌کردن، صنایع انرژی، کارخانهٔ سیمان، فولادسازی، حمل و نقل، اعتبار و صنایع بزرگ شیمیایی را به منزلهٔ بخشهای کلید در نظر گرفته است.

بنابراین، در اینجا ضابطهٔ مثبت کارآیی یك وسیلهٔ عمل در خدمت سیاست اقتصادی عمومی بر ضابطهٔ منفی مبارزه با انحصار افزوده می‌شود.

۳) ضابطهٔ سوم (که فرانسوا پرو تعریف کرده است) ملی‌کردن همانا اقدامات عقلایی، خاص ملی‌کردن از قرار زیر است:

الف) امکان تحقق ترکیبهای تازه‌ای که با منطق سودآوری سرمایه‌داری ناسازگار باشد؛ زیرا، برای کارآفرین اقتصادی خصوصی خطر احتمالی زیاده بزرگی را به بار می‌آورد؛

ب) ضرورت تحقق هماهنگی در درون یك صنعت، که این کار را نمی‌توان از بنگاههای خصوصی تشکیل دهندهٔ آن انتظار داشت و یا آنکه بنگاهها این هماهنگی را به زیان مزایای جمعی ایجاد کرده‌اند؛

پ) برقراری هماهنگی میان صنایع مکمل (مثلا برق و معادن، خط آهن و حمل و نقل جاده).

سه ضابطه‌ای که تعریف شد، از لحاظ منطقی با هدفهای خاص بخش عمومی پیوند پیدا می‌کند.

پ) *قواعد کارکرد بخش عمومی*

اندیشهٔ منافع همگانی باید جریان کارکرد بخش عمومی را راهنمایی کند. سه طرز

تصدی برای بهره‌برداریهای بخش عمومی امکان‌پذیر است:

۱) تصدی انتفاعی، خواه بهره‌برداری بالاترین سود را در هدف مالی جست‌وجو کند و یا به دنبال نفعی برود که از حیث میزان محدود و در مصرف خاص باشد (مانند مخارج اجتماعی).

در این حالت، واحد بهره‌برداری عمومی منطق سرمایه‌داری را می‌پذیرد، یعنی عمل آن هرگونه مفهوم خاص را از دست می‌دهد و هیچ گونه نفوذی بر بخش خصوصی اعمال نمی‌کند. با این همه، چنین بهره‌برداری می‌تواند در صنعت به عنوان «بنگاه ناظر» به کار رود.

۲) تصدی متعادل: واحد بهره‌برداری در صدد ایجاد تعادل در بودجهٔ خود می‌باشد و اقدام به فروش به قیمت تمام شده یا به هزینهٔ متوسط می‌نماید.

۳) تصدی با کسر بودجه: بهره‌برداری عمومی به ضرر می‌فروشد و یا به ضرر تولید می‌کند، به شرط آنکه دولت در این کار مزیت اقتصادی یا اجتماعی به دست آورد؛ مثلا دولت برای کمك به تولید ملی تصمیم به تثبیت بهای زغال، گاز یا برق در سطح معین و مقرر می‌گیرد. همچنین بهره‌برداری عمومی می‌تواند به سرمایه‌گذاری زیان‌آور وادار شود و در نتیجه تجهیزات را توسعه بخشد و فعالیت اقتصادی ملت را برانگیزد.

در این مورد، کسری بودجهٔ بهره‌برداری عمومی را باید کمك مالی دولت جبران نماید. یك چنین کمکی که در سطح ملی جنبهٔ تولیدی دارد، نمی‌بایستی با «کمك به عنوان چارهٔ موقتی» (فرانسوا پرو) که تصدی زیان‌ده بهره‌برداری عمومی ضروری کرده است، یکی انگاشته شود.

مخالفان بهره‌برداریهای عمومی، معمولا، بی‌کفایتی و ناتوانی اینان را در تصدی سالم خاطرنشان می‌سازند. مسلم است که بهره‌برداری عمومی غالباً مورد تهدید قرطاس‌بازی و به دلایلی نزدیك به عوام‌فریبی زیر فشار افزایش مخارج است، اما یقین نیست که بتواند از کمك فراوان دولت برخوردار شود. یادآوری این نکته نیز بجاست که بهره‌برداری عمومی، اغلب، باید برای خدمت به منافع عمومی (نگاهداری راه‌آهن با وجود ضعف ایاب و ذهاب) به مخارج کمتر سودآور دست بزند، یا برای خدمت به سیاست اقتصادی دولت (فروش کالاها و خدمات مفید برای اقتصاد ملی به کمتر از قیمت تمام شده) خود را دچار کسر بودجه نماید. سرانجام باید فراموش نشود که بهره‌برداری عمومی، گاهی جانشین یك مؤسسهٔ خصوصی می‌گردد که وضعیت آن سست یا در خطر است. به عنوان مثال، بسا اوقات، از سر غفلت گفته نمی‌شود که

صنایع زغال‌سنگ فرانسه تجهیزاتی دارد که بر اثر فقدان سرمایه‌گذاری شرکتهای خصوصی که معادن زغال را پیش از سال ۱۹۴۵ بهره برداری می کردند، عمر آن در سطح به سی سال و در عمق به بیست سال می‌رسد.

با این همه، تصدی با کسری همیشگی و پیوستهٔ بودجه قابل تصور و مفهوم نیست، مگر در محدودهٔ سیاست اقتصادی کلی که دولت از این طریق بکوشد زیانهای وارده به بخش عمومی را با برنامهٔ مالی و مالیاتی جبران کند و مراقبت بنماید تا عناصر مسلط در بخش آزاد «درآمدهای دوره‌ای غیر اکتسابی از ملی‌کردن»، یعنی مزایای ناشی از کاهش هزینه‌ها یا قیمتهای بخش ملی شده را فقط به سود خود مصادره نکند: مثلا تأسف‌انگیز است که در فرانسه میدانهای عمده فروشی و حتی خرده فروشی بعضی از کمپانیهای ملی شدهٔ معدن به بهره برداری خصوصی واگذار گردیده و تنزل هزینه بر اثر تصدی عقلایی چند میدانِ فروش زغال از جانب معادن زغال نتوانسته است عمومیت پیدا کند.

در باب سازمانهای مدیریت بهره برداری عمومی، پیروی از نمونهٔ انگلیس که مدیریت را به گروهی از افراد می‌دهد که وسیعاً مستقل از مقامات عمومی و مصون از نظارتهای خرده بینانه بوده، اما به طرزی دقیق و مؤثر مسئولیت آنها معین شده و سازمان یافته، شایان اهمیت است.

در اقتصاد قرن بیستم، کارآیی بخش عمومی به ترکیب دشوار اقتصاد عمومی با اقتصاد خصوصی بستگی دارد و می تواند از قانون بازار تبعیت نماید و در این حالت، در ردیف بخش خصوصی قرار می گیرد. بخش عمومی می تواند اقتصاد بازار را خراب کند. اما در این مورد با تمام دشواریهای برنامه‌ریزی رو به رو می گردد. بخش عمومی می تواند بکوشد از اشارات و علائم بازار بهره بجوید و بدون تخریب بازار، عمل بخش خصوصی را تصحیح نماید و زیر نفوذ بگیرد.

اما به هر صورت، لازم است عمل بخش عمومی ناشی از سیاست اقتصادی پیوسته و متوافق باشد. تجربهٔ فرانسه، به ویژه، در دوره‌های مختلف ثابت کرده است که بدون سیاست عمومی، سیاست اقتصادی وجود ندارد و هنگامی که دولت نباشد، سیاست نیز نیست.

قسمت دوم - واحدهای بزرگ و اتحادیه‌ها

ساختار اقتصادهای معاصر، در بخش تولید، تحت تأثیر دو گرایش قرار دارد: یکی

گرایش به سوی تمرکز که بر اثر تشکیل واحدهای بزرگ تولید پدیدار می‌شود و دیگری به سوی سازش و اتفاق که انواع مختلف توافق میان بنگاهها پدید می‌آورد.

ما نخست کیفیات تمرکز و اتحادیه‌ها را مطالعه می‌کنیم و سپس آثار و مسائل نظارت این اتحادیه‌ها را در اقتصاد بررسی می‌نماییم.

§ ۱. کیفیات تمرکز

واحد بزرگ تولیدی یا از تمرکز فنی ناشی می‌شود که موجب توسعهٔ ابعاد بنگاه می‌گردد و یا از تمرکز مالی بر می‌آید که به صورت ایجاد و گسترش گروههای نظارت کننده و مسلط بر عدهٔ زیادی مؤسسات یا شاخه‌های فعالیت نمودار می‌شود.

الف) *بنگاههای بزرگ*

بررسی اقتصادهای معاصر نقش و اهمیت فزایندهٔ بنگاههای بزرگ را از آغاز قرن بیستم آشکار می‌کند. اهمیت اینان به مقدار تولید، به شمارهٔ مزدبگیران شاغل و نیز به سرمایهٔ مورد استفاده بستگی دارد. این بنگاهها در همهٔ شاخه‌های اقتصادی، یعنی در صنعت، بازرگانی، فعالیتهای مالی و بانکی دخالت می‌نمایند. تحول کشاورزی این مؤسسات عظیم را در این بخش، که سالیان دراز بهره برداری کوچك در آن تفوق داشته است، ترقی و پیشرفت می‌بخشد و نفوذشان را، حتی در بعضی از موارد، به فراسوی مرزهای کشور گسترش می‌دهد و دیگر اقتصادهای پیشرفته یا توسعه نیافته را در اختیار می‌گیرد: در این وضع سروکار ما با «واحدهای بزرگ» فعال در «قلمرو کشورهای مختلف» (موریس بی‌یه)[۴۵] است که در بازارهای بین‌المللی برخی از محصولات (نفت، محصولات شیمیایی و غیره) تسلط دارند.

بنگاه بزرگ موافق سه فراگرد اساسی: تمرکز، جذب سایر بنگاهها یا اختلاط، و تنوع پدید می‌آید و گسترش می‌یابد. امروزه بنگاه بزرگ، کم کم، صورت «مؤسسهٔ چند ملیتی» را پیدا می‌کند.

الف) ممکن است، تمرکز به دو شکل اساسی به شرح زیر تحقق پذیرد:

ــ تمرکز افقی: در این حالت، مؤسسه فعالیت خود را فقط در یك مرحله از تولید توسعه می‌بخشد و بیش از پیش سرمایه و نیروی کار را گرد می‌آورد و در عین حال به همان فعالیت ادامه می‌دهد. این واقعیت، در مجموعهٔ صنعت و بازرگانی بسیار عمومیت دارد.

---

45. Maurice Byé

ــ تمرکز عمودی یا ادغام، همانا «تجمع کارگاههای صنعتی مکمل یکدیگر تحت مدیریت واحد است، به قسمی که محصول یکی مادهٔ اولیهٔ دیگری باشد» (روزیه)[۴۶]. بنگاه فعالیت خود را به سایر سطوح بالاتر و پایین‌تر همان فراگرد تولیدی می‌گسترد: هرگاه مراحل فعالیت تازه و مورد علاقه به تدارك و ذخیرهٔ مؤسسه (مؤسسهٔ لاستیك‌سازی، جنگل درخت کائوچو را بهره‌برداری می‌کند) مربوط گردد، ادغام صعودی می‌شود؛ و اگر دربارهٔ بازارهای فروش مؤسسه باشد (مؤسسهٔ تولید آهن، کارگاههای ساختمان مکانیك را بهره‌برداری می‌نماید)، ادغام نزولی است. ادغام، به ویژه، در بعضی از شاخه‌های صنعتی مناسب برای این کار (استخراج فلزات، نفت و منسوجات) به وجود می‌آید.

ب) ممکن است بنگاه بزرگ بر اثر جذب یك یا چند مؤسسه توسط دیگری یا *اختلاط* چند مؤسسه و در نتیجه، ایجاد یك مؤسسهٔ جدید ایجاد گردد.

در همهٔ این موارد، بنیادگذاران بنگاه بزرگ باید با وسایل تولید یا کارگاههای موجود کار بکنند و دستگاه تولید را عقلایی و نیروهای تولیدی را از نو توزیع نمایند و به تمرکزهای نو دست بزنند، یا تصمیم به ایجاد تخصصهای تازه بگیرند. در این صورت، بنگاه بزرگ، اغلب اوقات، به شکل بنگاهی با کارگاههای متعدد و مختلف نمودار می‌شود.

پ) گرایش به توسعهٔ ابعاد بنگاهها، تا این اواخر، شکل تمرکز افقی یا عمودی داشته است.

از سال ۱۹۳۰، تنوع در بنگاهها به چشم می‌خورد و این جریان نیز ادغام مکمل نامیده می‌شود و بدین صورت است که تولید یا فروش شماری محصول یك مؤسسه را تأمین می‌نماید.

تنوع به دو صورت انجام می‌گیرد:

ــ تنوع داخلی، هنگامی است که بنگاههای بزرگ با اقدام به تولیدات جدید بر تولید خود می‌افزایند؛

ــ تنوع خارجی، هنگامی است که بنگاهها از محصولات دیگر بنگاهها برای دستیابی به مصنوعات جدید خریداری می‌نمایند.

در مرحلهٔ عمل، تنوع داخلی، اغلب اوقات، بر اثر تولید و رواج محصولات جدید برتری دارد و با گسترش پژوهش صنعتی و کوشش در نوآوری که از خصوصیات بنگاههای پویاست، ارتباط پیدا می‌کند.

---

46. Rousiers

تنوع بنگاه به علل مختلف زیر توجیه می شود:

۱) تنوع، نوسانات فصلی و به ویژه‌ادواری را کاهش می‌دهد.

توسعهٔ تنوع در ایالات متحده از سال ۱۹۳۰ بدین علت بوده است که بنگاههای متخصص تجربهٔ تلخی از آسیب‌پذیری خود به هنگام بحران داشتند. در این مورد غالباً مثال کمپانی امریکن لکوموتیو[47] آورده می شود که در تمام سال ۱۹۳۲ جمعاً فقط یك سفارش دریافت کرده بود.

مؤسسهٔ متخصص در دورهٔ کُندی فعالیت اقتصادی ناگزیر است به طرزی نامتناسب از فعالیت خود بکاهد و در نتیجه، دیگر نمی تواند بخشی از هزینه های ثابت خود را تأمین نماید (به ویژه استهلاك) و مخارج سرمایه‌گذاری و پژوهشی را متوقف می سازد.

برعکس، بنگاه متنوع می تواند سرمایه گذاری در تولیدات رو به زوال خود را به سوی تولیدات رو به رونق انتقال دهد و از سوی دیگر کمتر پایبند تراکم افراطی ذخایر می باشد، زیرا تقاضا برای کلیهٔ مصنوعات همیشه همزمان کاهش نمی‌یابد.

همچنین، تنوع، جبران نوسانات فصلی را امکان‌پذیر می گرداند. در ایالات متحده، مثال مك‌گراالکتریك[48] آورده می شود که لوازم و وسایل خانگی تولید می کند و برای تصحیح نوسانات فصلی که شاخهٔ وسایل خانگی را دچار زیان کرده بود، بنگاههایی را خریداری نموده است که ترانسفورماتورها، تجهیزات انتقال و قطع مدار را تولید می کنندو بیرون می‌دهند و مؤسسات آب، گاز و برق، هر ساله این تولیدات را خریداری می نمایند (این فعالیتها، امروزه، ۶۵٪ کل فروش را تشکیل می دهد).

۲) تنوع، به ویژه هنگامی که مقداری ظرفیت بیکار تولیدی در اختیار باشد، سرچشمهٔ رونق و شکوفایی بنگاه است. در اینجا مثال کمپانی مینزوتا[49] در ایالات متحده آورده می شود که در سال ۱۹۰۰ فقط کاغذ شیشه‌ای می‌ساخت و اکنون بیش از هزار نوع محصول می سازد.

۳) تنوع، سرچشمهٔ احیای مجدد بنگاههای قدیمی و دستخوش نابودی و زوال است. در این باب بهترین مثال صنعت تجهیز راه‌آهن در ایالات متحده است. امروزه، بنگاههای تشکیل دهندهٔ این صنعت بیش از نیمی از حجم فروش خود را از بازارهایی، بجز بازار تجهیزات راه‌آهن، به دست می‌آورند.

در حال حاضر، تنوع به هر شکل، به ویژه در ایالات متحده به منزلهٔ بهترین محرك رقابت به نظر می‌آید و این امر ممکن است شگفت‌انگیز باشد، حال آنکه تنوع، بنگاههای بزرگ را در برابر حکم و داوری بازار باز هم نیرومندتر و مستقل‌تر می کند. با این همه، هرگاه در نظر بگیریم که قوانین ضد تراست ممکن است تنوعها را متوقف سازد ودر نتیجه رقابت را به بن بست بکشاند، این فکر و طرز دید توجیه می شود. اما نکتهٔ اصلی و مهم بدان‌سان نیست که اگر روح رقابت در تولیدکنندگان و فروشندگان دمیده نشود، باید نهادهای حمایت کنندهٔ رقابت وجود داشته باشد: تنها این روحیه

47. American Locomotive Cy 48. Mc Graw Electric

49. Minnesota Mining and Manufacturing Company

می‌تواند از تنوع یك ابزار نیرومند برای ترقی اقتصاد بسازد.

ت) پس از پایان جنگ جهانی دوم، مشاهده شده است که شرکتهایی سازمان یافته در مقیاس جهانی پدید آمده‌اند و گسترش پیدا کرده‌اند که منابع اقتصادی را در چند کشور تحت نظارت و اختیار دارند و فعالیت خود را فراسوی مرزهای ملی یا به صورتی مستقل انجام می‌دهند. اینان را *بنگاههای چند ملیتی* یا مؤسساتی که در چند کشور فعالیت دارند، می‌نامند.

امروزه، چون بسیاری از بنگاههای ملی در خارجه فعالیت دارند، فقط بنگاههایی چند ملیتی نامیده می‌شوند که در خارجه تولیدشان نسبت به تولید کل به میزان مهمی برسد و بخش مهمی از منابع خود را در خارجه سرمایه‌گذاری بکنند و بخش قابل ملاحظه‌ای از منافع را از فعالیتهای خود در خارجه به دست آورند.

بنگاههای چند ملیتی، نخست، علاقه‌مند به بهره‌برداری از منابع طبیعی (نفت، معادن) بوده‌اند و سپس میدان عمل خود را به قلمرو صنعت تبدیلی و خدمات کشانده‌اند و بسط داده‌اند و بدین منظور، ابتدا، درصدد برآمده‌اند تا با ایجاد شعبات خود از موانع بر سر راه مبادلات (سدهای گمرکی، مقررات ارزی) و دستیابی به بازارهای ملی بگذرند و آن گاه، پس از جنگ جهانی دوم، هنگامی که آزادی مبادلات ظاهر گردید، بر خصلت و جنبهٔ بین‌المللی فعالیت خود برای افزایش ظرفیت رقابت در تسخیر بازارهای جدید، استفاده از منابع نیروی کار یا سرمایه‌های موجود در بعضی از کشورها افزودند.

معروف‌ترین این بنگاهها در ایالات متحده هستند (آی. بی. ام.[50]، جنرال موتورز[51]، استاندارد اویل[52]، و آی.تی.تی.[53])، اما مؤسسات چند ملیتی اروپایی نیز وجود دارد (رویال داچ‌شل[54]، اونیلوه[55]، ارلیکید[56]، هوفمن لاروش[57]، نستله، فیلیپس، زیمنس و غیره).

این بنگاهها را برحسب تفکیك و تمایزی که پرله‌موته[58] به عمل آورده است، به آسانی می‌توان به سه نوع تقسیم کرد:

ــ بنگاه درون مرکزی[59]: در این حالت، یك شرکت نیرومند مادر دقیقاً از اقامتگاه مرکزی در

50. International Business Machines (I.B.M.) 51. General Motors
52. Standard Oil 53. International Telephone and Telegraph (I.T.T.)
54. Royal Dutch Shell 55. Unilever 56. Air liquide
57. Hoffmann La Roche 58. H.V. Perlemutter 59. ethnocentrique

کشور خود شعبات یا شبکهٔ واحدهای خود را در خارجه زیر نظارت دارد؛
ــ بنگاه چند مرکزی[60]: این مؤسسه به صورت بس وسیع عدم مرکزیت را می پذیرد و خودمختاری نسبی را برای مسئولان شعبه‌های مستقر در کشورهای مختلف باقی می گذارد؛
ــ بنگاه برون مرکزی[61]: سازمان پیچیده‌ای است که در آن شعبات در اخذ تصمیم مرکز خود مشارکت دارند و نفع بنگاه بر نفع کشوری که مرکز در آن قرار دارد، برتری پیدا می کند.

توسعهٔ بنگاههای چند ملیتی به موازات جهش نهادهای بانکی و مالی بین المللی تحقق یافته است. نهادهای اخیر، به ویژه بازارهای سرمایه‌های بین المللی کوتاه‌مدت (بازار ارزهای اروپایی) یا بلند مدت (بازار انتشار اوراق بهادار اروپایی) را مورد استفاده قرار می‌دهند.

بنگاه چند ملیتی استراتژی جهانی و جهانگیر دارد، یعنی می کوشد باصرفه‌ترین موضع را در فعالیتهای تولیدی و توزیع در نظر بگیرد و سودآورترین سرمایه گذاری را در مناطق جهان بیابد و امکان اجرای این سرمایه گذاری را بر اثر تأمین مالی یا انتقال منابع مالی از کشورهای مختلف فراهم آورد.

این گونه بنگاهها، حتی اگر منشاءِ ملی داشته باشند، بیش از پیش از منطق تصدی ملی دور می شوند و می توانند از جبرها و نظامات ملی مصون بمانند و تابع هیچ یك از قدرتهای نظارت بین المللی نیستند. با این همه، این بنگاهها نمی توانند منافع ملتهایی را که در کشورشان به فعالیت می پردازند و یا سیاست دولتهای مختلف را که با آنها سروکار دارند، نادیده بگیرند. روابطی که میان این بنگاهها و مقامات عمومی ملی برقرار می گردد، برحسب مورد، از همکاری به فشار و گاهی، چنان که بعضی از تجربیات تازه ثابت می کنند، به انقیاد مقامات ملی گرایش پیدا می کند.

شرکتهای چند ملیتی به سبب نفوذی که در جهات توسعهٔ اقتصاد اعمال می نمایند و موجبات تحرك سرمایه‌ها را فراهم می آورند و امکانات فرار مالیاتی که در شرایط تصدی داخلی و روابط مالی میان مؤسسه اصلی و شعبهٔ آن به دست می آورند و به مناسبت تهدیدهایی که نسبت به سیاست دولتها روا می‌دارند، هدف انتقادات فراوان قرار گرفته‌اند.

اگرچه برخی از انتقادها کمك بنگاههای چند ملیتی را به ترقی فنی، به اشتغال، به بهره برداری و به سرمایه گذاری در کشورهای حوزهٔ فعالیت مورد توجه مکفی قرار نمی‌دهند، مع‌هذا قدرت ناپیدا و چشمگیر این واحدها و فقدان هرگونه نظارت آشکار بین المللی بر فعالیت آنها را فاش می نماید. به این علت است که سازمانهای بین المللی و به ویژه سازمان ملل متحد، به تازگی این مشکل را دریافته‌اند و در جست‌وجوی وسایلی می باشند که «قواعد بازی» را دربارهٔ فعالیت این بنگاهها معین و مقرر بدارند.

دلایل توسعهٔ این بنگاههای بزرگ چیست؟ بنگاههای بزرگ در سه زمینهٔ سازمان درونی، وضع در بازار و روابط با دولت، مزیت بیشتر نسبت به بنگاههای کوچك و متوسط دارند؛

60. polycentrique 61. géocentrique

۱) برتری *سازمان درونی* ــ این مزیت، به قول الفردمارشال، به «صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس» مربوط است.

الف) بنگاه بزرگ کمال استفاده را از ترقی فنی می‌برد و در واقع می‌تواند بر سرمایهٔ ثابت و تجهیزات خود بیفزاید، تولیدی‌ترین راه غیر مستقیم و انحرافی تولید را به کار گیرد.

بنگاه می‌تواند روش تیلر را دربارهٔ تقسیم وظایف به مرحلهٔ اجرا بگذارد و تولید به صورت مجموعه و کار زنجیری را سازمان بدهد.

بنگاه، سرانجام می‌تواند با تأسیس دوایر بررسی و تشویق پژوهش علمی و کاربرد صنعتی آنها ترقی فنی را برانگیزد.

ب) بنگاه بزرگ می‌تواند هزینهٔ تولید خود را پایین بیاورد. هزینه‌های عمومی و ثابت بنگاه را می‌توان روی تولید انبوه سرشکن کرد، به قسمی که هزینهٔ متوسط واحد تولیدی کمتر از این هزینه در بنگاه کوچکتر است.

بنگاه در مورد هزینه‌های متغیر، ترکیب مؤثرتر عوامل تولید را به سود خود تمام می‌کند. شرکتهای حمل و نقل می‌توانند دربارهٔ هزینه‌های حمل و نقل برای این بنگاه تخفیفهایی قائل بشوند.

سرانجام، بنگاه بزرگ، ضمن استفادهٔ تام و تمام از مواد اولیه بر اثر معامله و فروش محصولات فرعی، یعنی کاری که مؤسسهٔ کوچك به علت فقدان سرمایهٔ مهم چنان که باید و شاید قادر نیست انجام بدهد، از تحمل زیان در امان می‌ماند.

پ) بنگاه بزرگ، صاحب سرمایهٔ مهم و کلان، می‌تواند ذخایر مواد اولیه و کالا تشکیل بدهد و در نتیجه از اتفاقات و نوسانات تولید و قیمت احتراز جوید.

۲) *برتری وضعیت دربازارها ــ الف*) در حالت تمرکز افقی، بنگاه بزرگ، در بازارهای مختلف موقعیت ممتازی را برای خود تأمین می‌کند:

ــ در بازار عوامل تولید: بر اثر اهمیت میزان تقاضا نسبت به مواد اولیه، کار و سرمایهٔ فنی، فروشندگان ذخیرهٔ منظم، تعرفه‌های مساعد یا قیمتهای پایدار را برای بنگاه در نظر می‌گیرند. «ظاهر مالی» و اعتماد ملهم از آن به بنگاه امکان می‌دهد تا به آسانی از بانکها و بازار مالی اعتبارات ضروری کوتاه‌مدت یا بلندمدت به دست آورد و همچنین می‌تواند اقدام به تأمین مالی از منابع خود بکند. سرانجام، بنگاه در نتیجهٔ سازمان بهتر در اوضاع و شرایط کار (بیمهٔ اجتماعی ـ بهداشت) و مزایای شغلی یا

ثبات در اشتغال و مزایای اجتماعی (مهمانسرای کوچك، غذاخوری، خدمات اجتماعی) مزدبگیران را به سوی خود می کشاند و میل حقیقی به کارمندی در بخش خصوصی را ایجاد کند؛

ــ در بازار محصولات: بنگاه بزرگ این امکان را دارد که وضع تقاضای مورد انتظار را بشناسد و یا وسیلهٔ سازمانهای متخصص بررسی نماید (بررسیهای بازار)؛ بنگاه می تواند به تبلیغات بازرگانی به منظور افزایش گروه مشتریان خود مبادرت بورزد. حجم فروش بنگاه از اهمیت هزینه های تبلیغ و بازاریابی می کاهد. بنگاه بزرگ، در زمینهٔ بازرگانی، می تواند بر شمارهٔ تأسیسات خود بیفزاید تا به مصرف کننده نزدیکتر بشود یا این تأسیسات را برحسب شرایط و جهات تقاضا تخصص بدهد.

و در پایان، بنگاه بزرگ می تواند سیاست انعطاف پذیرتری نسبت به بنگاه کوچك داشته باشد و بر اثر فروش زیاد قادر است قیمت را پایین بیاورد. حتی اگر سود بنگاه در واحد تولید ناچیز باشد، در میزان منافع تأثیری نمی گذارد. از سوی دیگر چون بنگاه در بازار وضعیت انحصاری یا انحصار چند جانبه دارد، می تواند از طریق تغییر در قیمتها کلیهٔ مزایای وضعیتهای مختلف تقاضا را نصیب خود سازد؛ بنگاه در وضع انحصار چند جانبه فقط بر اثر واکنش بنگاههای بزرگ دیگر یا ترس از این واکنشها دچار محدودیت می شود. این بنگاه می تواند در بازار و در برابر مصرف کنندگان و نیز سایر تولیدکنندگان اثر تسلط اعمال نماید.

ب) در حالت تمرکز عمودی یا ادغام، بنگاه بزرگ در مقابل بازار مستقل است. در واقع، این بنگاه می تواند ذخایر پایدار و منظم ایجاد کند و به این ترتیب از رقابت رقیبان یا استثماری که تهیه کنندگان کالا برای وی در وضعیت انحصار تحریك به اعمال آن می شدند، پرهیز نماید.

از سوی دیگر، بنگاه همیشه مطمئن است که در کارگاههای مختلف خود بازارهای فروش تولیدات خود را پیدا می کند و این جریان در زمان بحران شایان اهمیت می باشد.

و در پایان، بنگاه می تواند از توفیر سود خود بکاهد و در مجموعهٔ عملیات متوالی، توفیر سود واسطه ها را از میان ببرد و این جریان از قیمت فروش محصولات به همان میزان کم می کند.

۳) برتری وضعیت در *روابط با دولت* ــ بنگاه خصوصی بر اثر افزایش ابعاد خود

غالباً به تأمین‌کنندهٔ منافع عمومی تبدیل می‌شود. دولت، به جهات اقتصادی (اهمیت سرمایه‌هایی که به کار انداخته است) و اجتماعی (شمارهٔ مزدبگیران در استخدام)، نمی‌تواند نسبت به بقا و نیز سرنوشت این بنگاه بی‌اعتنا و بی‌علاقه باشد. همچنین، دولت ناچار است دربارهٔ این مؤسسات مزایای مالی (وام، کمکهای مالی)، مالیاتی (بخشودگی) یا گمرکی (تعرفه‌های حمایت کننده) قائل گردد و در حالات فوق‌العاده به تجدید حیات و تقویت آن مبادرت ورزد. بنابراین، «اصل بی‌تفاوتی دولت در برابر مؤسسه، حتی برای دولتی دارای گرایشهای بسیار آزادمنشانه، با این فرض که وجود یك چنین دولتی ممکن باشد، غیرقابل اجراست» (شومپتر).

از طرفی، مؤسسهٔ بزرگ می‌تواند با وسایل گوناگون در نمایندگان مجلس شورا و دولتها تأثیر بگذارد تا اینان وادار شوند مزایای مختلف به شرح پیش گفته را تصویب نمایند.

به این دلایل به روشنی مشهود است که سودآوری مؤسسهٔ بزرگ نسبت به مؤسسات کوچك بالاتر است. کرُم در اثر خود به نام *ابعاد شخصیت حقوقی و قدرت درآمد*[62] تأیید آماری می‌آورد و ثابت می‌کند که طی دورهٔ ۱۹۳۱-۱۹۳۶ در ایالات متحده، منحنی نرخ سود بنگاههای بسیار بزرگ (۱۰ میلیون دلار) در بالای منحنی نرخ سود متوسط است، در صورتی که این نرخ برای بنگاههای کوچك (۵۰۰۰۰ دلار) بسیار پایین می‌باشد: به این ترتیب، بنگاههای بزرگ، حتی در سالهای بحران سخت، سود ویژه‌ای داشته‌اند. به علاوه، بررسی تازهٔ انستیتوی پژوهش اقتصادی و اجتماعی[63] در انگلستان (تحت عنوان *درآمد و امور مالی شرکت، ۱۹۴۹-۱۹۵۳*)[64] ثابت می‌کند که منافع صد شرکت بزرگ سریعتر از تمام شرکتها رشد کرده است. شاخص منافع صد شرکت بزرگ از سال ۱۹۴۹ تا سال ۱۹۵۳ از ۱۰۰ به ۱۵۸ می‌رسد، حال آنکه شاخص منافع تمام شرکتها از ۱۰۰ به ۱۳۱ بالغ می‌گردد.

با این همه، تمرکز بنگاه نه نامحدود است و نه اجتناب‌ناپذیر.

۱) از یك سو، بازده بنگاه بزرگ، چون اندازهٔ آن از میزان معین تجاوز کند، نزولی می‌شود: بدین قرار، حدودی بر تمرکز برقرار می‌گردد.

در واقع، مؤسسه، اندازهٔ بهینه دارد و در دورهٔ معین، به سطح فن، به مقدار عوامل در اختیار و

62. W.L. Crum, *Corporate Size and Earning Power*

63. National Institute of Economic and Social Research

64. *Company Income and Finance, 1949-1953.*

ترکیبهای ممکن اینان و به امکانات مدیریت بنگاه بستگی پیدا می کند. اگر این اندازه از حد بگذرد، هزینه های عمومی سنگین می شود؛ حیف و میل عوامل صورت می گیرد؛ بر اثر پیدایش قرطاس بازی، کارآیی مواجه با خطر می گردد؛ مدیریت قدرت تأثیر خود را از دست می دهد، زیرا مقام مسئول در میان خدمات فراوان گم می شود و ایجاد هماهنگی میان اینان دشوار است. امکانات سرمایه گذاری از منابع خود موجب پیدایش تجهیزات اضافی و نسبی نسبت به ظرفیت جذب بازار می گردد.

الفرد مارشال در نظریه «بنگاه نماینده» محدودیت رشد بنگاه را به سه عامل زیر نسبت داده است:

ــ زوال استعدادها و نیروی فعالیت کارآفرین؛

ــ دشواری در توسعهٔ بازار بنگاه؛

ــ در مجموع، وجود «حرکت وسیع از جهت پایین به بالا» (ظرفیتی که همیشه سرمایهٔ ضروری را به دست می آورد).

اما، این سه عامل مورد ایراد واقع شده است (به ویژه از سوی استایندل در کتاب *کار و کسب کوچك و بزرگ*[65]: زوال استعدادهای کارآفرین، نسبت به آنچه در تصور مارشال می گنجید، جریان و فراگردی بسیار کندتر به نظر می آید؛ از سوی دیگر، «حرکت وسیع ازپایین به بالا» به هیچ وجه با نرخ بسیار بالا، نابودی بنگاههای کوچك و دشواریهای اینان در دستیابی به سرمایه و اعتبار بلندمدت ضروری سازگار به نظر نمی آید.

با این وصف، هیچ کس ایراد ندارد که اندازهٔ بهینه برای بنگاه وجود ندارد. این ابعاد به صورتی قابل ملاحظه از یك بنگاه به دیگری تغییر می پذیرد. در ایالات متحده، چه از دید میزان فروش و چه از نظر شمارهٔ افراد شاغل در صنعت ماشین سازی و دخانیات، بهینه تقریباً با بیشینه یکی انگاشته می شود. برعکس، در صنایع پوشاك، نتایج مالی بسیار رضایت بخش در بنگاههای کوچك یا متوسط با سرمایهٔ تقریبی ۱۰۰۰۰۰ دلار و شمارهٔ افراد شاغل ۵۰ تا ۷۵ نفر مشاهده می شود. به نظر کُرُم، نرخ سود بنگاه در معادن و ساختمان، به موازات تغییر ابعاد، منظماً رشد می کند و در بنگاههای تبدیلی و در مؤسسات بازرگانی، در خدمات عمومی و خانگی، با سرعت کمتر افزایش می یابد.

۲) از سوی دیگر، تمرکز، چنان که نیروی زندگی و دوام بنگاههای کوچك یا متوسط در اقتصادهای نوین ثابت می کند، هرگاه این بنگاهها بدانند چگونه از امکانات مخصوص خود استفاده نمایند، امر اجتناب ناپذیری نیست.

دو دلیل زیر می تواند ثبات و پایداری بنگاههای کوچك را توضیح بدهد:

الف) دلیل نخست در وجود زمینه ای است که بنگاه کوچك در آن از مزایای غیر قابل بحث و بی چون و چرا بهره مند می شود؛ یعنی تولید با تقاضایی بس محدود و ثابت یا یکنواخت روبه روست و جریان تولید نمی تواند براساس هنجار مشترك و همانند پدید آید.

ب) دلیل دوم در توسعهٔ شیوه های فنی جدید نامتمرکز است که صرفه جویی در سرمایه را به بار

65. Joseph Steindl, *Small and Big Business*, Oxford, 1945.

می‌آورد. برق جایگزین بخار می‌شود؛ فلزات سبك جانشین فولاد می‌گردد؛ استفاده از مواد اولیهٔ پلاستیك گسترش می‌یابد. این شیوه‌های فنی جدید نه فقط به سود بنگاه کوچك یا متوسط است، بلکه بنگاههای بزرگ را نیز تشویق می‌کند تا برنامه‌های عدم مرکزیت کارگاه را به مرحلهٔ اجرا درآورد: به این ترتیب است که در ایالات متحده، جنرال الکتریك کارگاههای خود را از ۳۶ واحد در سال ۱۹۴۰ به ۹۷ واحد در سال ۱۹۴۷ رسانیده است. کارگاههای جدید فقط ۵۰ تا ۱۰۰۰ نفر را به کار می‌گمارد، حال آنکه قدیمی‌ترین کارگاه کمپانی در شنکتدی[66]، ۲۰۰۰۰ کارگر دارد. تا بدینجا، در سطح کارگاه و واحد فنی استدلال شده است. اکنون باید دید دربارهٔ تمرکز مالکیت و نظارت چه می‌توان اندیشید: آیا واحدهای نامتمرکز به عنوان اجزای مؤسسه‌ای که دارای کارگاههای متعدد است، یا به منزلهٔ فعالیتهای اقتصادی مستقل، کارآیی بیشتر دارد؟ بلیر[67]، گزارشی از بررسیهای گوناگون آماری فراهم آورده که امکان می‌دهد این مسئله در نظر گرفته شود. بررسیی که توسط هیئت کنفرانس صنعتی ملی[68] انجام گرفته به این نتیجه رسیده است که بنگاههای مرکب از واحدهای متعدد و مختلف از مزیت جالبی برخوردار نمی‌باشند: مقایسهٔ هزینه میان شرکتهای بزرگ و بنگاههای کوچکتر که برای چهار شاخهٔ صنعت نان، لاستیك‌سازی، کود مخلوط و سوپر فسفاتها به عمل آمده، بارها نشان داده که در شرکتهای کم اهمیت هزینهٔ کل سرانه پایین‌تر است.

پ) سرانجام، بنگاه کوچك می‌تواند در تولید کالای واحد تخصص یابد؛ زیرا کلیهٔ جنبه‌ها را از دیدگاه تولید، قیمت تمام شده و امکانات فروش بررسی می‌کند و به این ترتیب، تهیه‌کننده یا توزیع‌کنندهٔ بنگاههای بزرگ و مقاطعه‌کار جزءِ آنها می‌شوند.

ب) *گروههای مالی*

واحدهای بزرگ در اقتصادهای سرمایه‌داری نوین بر اثر تمرکز مالی نیز تشکیل می‌شوند و در این حالت روش مشارکت مالی به کار می‌رود. یك شرکت متنفذ و صاحب سرمایهٔ کلان و یك گروه مالی و بیشتر اوقات یك بانك معاملات ، مجموعه‌ای از سهام شرکتهای صنعتی یا بازرگانی را در تملك دارند و بدین ترتیب می‌توانند فعالیت اقتصادی و عملیات مالی را زیر نظر بگیرند و رهبری نمایند.

گروه بندی، ممکن است زیر پوشش شرکت دارایی اسنادی یا شرکت *سهامدار مادر*[69] درآید که دارایی متشکل از اوراق بهادار شامل مشارکت در بنگاههای مختلف را تصدی کند. ممکن است این بنگاهها یك نوع و یا به انواع مختلف، بدون رابطهٔ فنی میان خودشان باشند.

در درون بنگاههای مختلف که هر یك شخصیت حقوقی خود را حفظ می‌نمایند،

66. Shenectady
67. John M.Blair, *American Economic Review*, May 1948, p.145 ff.
68. National Industrial Conference Board 69. holding

رؤسای اداری یا مدیران منصوب مسئولان گروه هماهنگی را برقرار و سیاست مشترک را رعایت می کنند.

مثالهای فراوان دربارهٔ این گونه گروه بندیهای مبتنی بر ارتباطات مالی می توان آورد: کُنزرن[۷۰] آلمانی در سالهای ۱۹۲۰-۱۹۲۷ که هوگو استینس[۷۱] معروف ترین آن بود، در رور توسعه یافت؛ گروههایی نیز به تشویق بانکهای معاملات در بیشتر کشورها پدید آمده است؛ مانند «تراستهای خانوادگی» در ژاپن.

همچنین، در بعضی از کشورها، گروههای دولتی یا نیمه دولتی وجود دارند. از این قرار است انستیتوی بازسازی صنعتی (I.R.I.) در ایتالیا، سازمان مالی عمومی که مشارکتهای مهمی در برخی از شرکتها دارد و به ویژه شش شرکت بزرگ مالی را نظارت می کند و اینان نیز به نوبهٔ خود چندین شرکت صنعتی را تصدی و اداره می نمایند.

§ ۲. اتحادیه‌های اقتصادی

دومین پدیدهٔ مشخص کنندهٔ ساختارهای تولید در اقتصادهای نوین گرایش به اتحاد و اتفاق میان بنگاهها می باشد. اینان، در عین حال، استقلال حقوقی و اقتصادی خود را حفظ می کنند.

در مرحلهٔ نخست، این گرایش نتیجهٔ منطقی توسعهٔ بنگاههای بزرگ اقتصادی است. بنگاههای بزرگ اقتصادی، به جای آنکه با سلاخ آخته و بی‌پرده به رقابت بپردازند و در پایان، بر اثر سقوط فاحش قیمتها، ناشی از اضافه تولید، هستی خود را ببازند و با سرنوشت شوم و خطر روبه رو گردند، بیشتر ترجیح می‌دهند با یکدیگر متحد بشوند و میان خودشان توافقهایی به عمل آورند و یا اتحادیه‌های اقتصادی ایجاد کنند. بنگاه بزرگ می تواند استراتژی اتفاق و اتحادیه را بر نابودی رقیبان برتر بداند.

در مرحلهٔ دوم، گرایش به اتحاد و اتفاق و تشکیل اتحادیهٔ اقتصادی از تمایل بنگاههای موجود غالباً کوچك و متوسط به حمایت از خود در برابر رقابت بنگاههای جدید توجیه پیدا می کند؛ بنگاهها به منافع منطقی و عقلایی رضایت می‌دهند و دربارهٔ سطح قیمتی که تولیدکنندگان بتوانند در سطح کارآیی پایین‌تر فعالیت خود را حفظ کنند، سازش می نمایند. این رفتار دستور مشهور پروفسور هیکس را منعکس می کند که به موجب آن «از میان همهٔ منافع انحصار،زندگی آرام بهترین آن است».

بنابراین، تشکیل اتحادیهٔ اقتصادی یا انعقاد قرارداد، اصولا از جست‌وجوی

70. Konzerne 71. Hugo Stinnes

سودآوری بیشینه مایه گرفته است. این سودآوری یا بر اثر افزایش بهره‌وری در خود بنگاههای شریك در اتحادیه و یا سهام معتبر در بازار و یا هر دو وسیله به دست می‌آید.

الف) *توافقهای کارتل*

کارتل، یك گروه‌بندی از بنگاههاست که ضمن حفظ موجودیت انفرادی و استقلال اقتصادی، فنی و مالی میان خود قرار توافق محدود و موقتی می‌گذارند.

هدف این توافق دستیابی به انحصار در بازار است. کارتل، انحصار را ایجاب می‌کند. انحصار قصد و ارادهٔ برقراری صلح و سازش و تثبیت بازار را نشان می‌دهد. اگر کارتل نتواند انحصار را برقرار نماید، دیری نمی‌پاید که منحل می‌شود؛ به این ترتیب است که کارتل کائوچو (برنامهٔ استیونسن)[۷۲] که در سال ۱۹۲۲ تهیه شد، چون شامل همهٔ کشتکاران صنعتی هند هلند، معرف ۳۵٪ تولید جهانی نبود، با ناکامی و شکست روبه‌رو گردید. کارتل در این اندیشه نیست که تولید را عقلایی کند، یعنی، قلمرو آن اصولاً بازرگانی می‌باشد.

ماهیت کارتل شرایط مناسب برای تشکیل این گروه و ضرورت موفقیت آن را به شرح زیر توضیح می‌دهد:

- در زمینهٔ فنی، شایان اهمیت است که محصول ساخت کارتل همشکل بوده و کیفیات آن به آسانی بتواند معین بشود و یا بسیار تخصصی باشد. از سوی دیگر، لازم است که محصول جانشین بسیار نزدیك (مثلاً قند تصفیه شده و شکر تصفیه نشده) نداشته باشد؛
- در زمینهٔ اقتصادی، مهم این است که بنگاهها نه زیاده کوچك و نه بسیار پرشمار (و این امر مانع از هرگونه هماهنگی) باشند و قیمت تمام شده آنها زیاده از حد نابرابر نباشد (زیرا، در این حالت، بنگاههایی که دارای قیمتهای تمام شدهٔ پایین هستند، دلیلی برای ترس از رقابت ندارند).

همچنین، لازم است که شاخهٔ مشمول کارتل نسبت به نوسانات وقایع حساس باشد: در دورهٔ بحران، کوشش کارتل کاهش مقدار تولید و محدودیت تنزل قیمتهاست؛ در رونق و شکوفایی، کارتل قصد دارد که تولید را سبك کند و از ترقی فاحش قیمتها بپرهیزد: کارتل مخالف هرگونه روحیهٔ سفته‌بازی است. اما دوره‌های بحران است که زمینهٔ مساعدتر برای تشکیل کارتلها را آماده می‌سازد: برنتانو کارتل را «فرزند

72. Plan Stevenson

دوران بدبختی» می نامد:

ـــ در زمینهٔ روانی، موفقیت کارتل به روحیهٔ انضباط اعضای آن بستگی دارد. بدین قرار است که زومبارت فراوانی کارتل در آلمان را با حالت روانی کارآفرینان آلمانی مربوط می‌داند.

یك چنین روحیهٔ مالتوسی، غالباً، موجودیت و موفقیت کارتل را نیز توجیه می کند. از این قرار است مورد فرانسه که بنگاههای بزرگ بقای مؤسسه‌های کوچك و ناباب را تشویق می کنند، زیرا اینان «عواید ثابت غیر اکتسابی» زیادی عاید بنگاههای بزرگ می سازند.

کارتل، برحسب محتوی و منشاء به شکلهای مختلف نمودار می‌شود. قرارداد می تواند مواردی بدین شرح را در بر بگیرد و به نظم و قاعده در بیاورد: قیمتهای خرید و فروش؛ شرایط خرید و فروش (شکلهای قرارداد و مهلت تحویل)؛ حجم تولید (تثبیت برنامهٔ تولید سالانه و توزیع میان اعضاء ؛ توافق دربارهٔ درصدهایی که بر اساس تولیدات پیشین برقرار گردیده است)، یا تقسیم بازارهای فروش (تخصیص مناطق به اعضای مختلف و تعیین سهمیه‌های صادرات در مورد کارتل صادرکنندگان).

سازمانهای مشترك با صلاحیت متغیر رعایت قرارداد را تأمین می‌کنند. این سازمانها عبارتند از دوایر توزیع سفارش یا دوایر فروش یا دستگاههای تقسیم منافع (اعضاء متعهد می شوند که نفع مقطوعی از واحد فروش را به کارتل بپردازند؛ وجوه وصولی در پایان سال مالی بنگاهها متناسب با سهمیهٔ هر یك توزیع می شود. بنابراین، نفع بنگاهها در این است که خود را با قرارداد تطبیق بدهند).

اغلب اوقات، قرارداد، برای حل اختلافاتی که امکان دارد میان اعضاء پدید آید، روشهایی پیش بینی می کند (انتصاب یك داور یا مجمع دائمی داوری).

سرانجام، کارتل میدان عمل با وسعت متفاوت در اختیار دارد. در این زمینه می توان موارد زیر را تشخیص داد:

ـــ کارتلهای ملی، که اساساً در زمینهٔ محصولات داخلی یا مورد حمایت و در پناه سدهای گمرکی فعالیت می کنند. دولت، در بعضی از موارد، می تواند این جریان را اجباری کند؛

ـــ کارتلهای بین المللی، که برای مواد اولیه و محصولات نیمه تمام مورد علاقه و مصرف بین المللی برقرار می شوند. دولتها، غالباً در توافقهای بین المللی، به عنوان نمایندهٔ منافع تولیدکنندگان ملی دخالت می نمایند.

کارتلهای بین‌المللی به شکلهای مختلف ارزیابی شده‌اند: کنفرانس اقتصادی بین‌المللی سال ۱۹۲۷، کارتل را یك شکل مطلوب سازمان خصوصی مبادلات بین‌المللی تلقی کرده است؛ اما طرفداران مبادلات آزاد، این گروه بندی را همچون مانعی بر سر راه رونق و شکوفایی بازرگانی جهانی محکوم نموده اند.

منشور لاهاوان[۷۳]، که پس از جنگ دوم جهانی تدوین گردیده است، فصل پنجم خود را به مسائل سیاست عمومی در باب عملیات بازرگانی تحدیدی اختصاص می دهد ودولتهای عضو سازمان بازرگانی بین المللی را متعهد می نماید تا با اقدامات انفرادی یا جمعی این مشکلات را از میان بردارند.

ب) *رشته‌های پیوند قراردادی*

رشته‌های پیوندی که میان بنگاهها ایجاد می گردند، ممکن است از توافق به صورت کارتل ناشی نشوند، بلکه از منشاءِ پیمانهای محدود به استفادهٔ مشترك از پاره‌ای خدمات فنی، مالی یا بازرگانی و اعمال جمعی هماهنگ یا همزمان در بازار باشند.

حاجت به تکرار نیست که بسا اوقات، بیرون از هر شکل حقوقی یا تبلیغ بازرگانی، اتحادیه‌های اقتصادی وجود دارند، مانند قراردادهای شفاهی، توافقهای پنهانی، که در این باره گفته شده است «اتحادیهٔ اقتصادی هم به صورت صرف ناهار در رستوران است و هم به منزلهٔ شرکتی است که در کارش موفق بوده».

§۳. نفوذ واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی در طرز کار اقتصاد

در قرن نوزدهم، ابعاد ناچیز و حالت انزوای بنگاهها، سرمایه‌داری ذره‌ای یا سرمایه‌داری واحدهای کوچك را مشخص و توصیف می نمایند. اما پدیده‌های تمرکز و اتحادیه‌های اقتصادیی که هم اکنون تحلیل شد، «سرمایه‌داری واحدهای بزرگ» را پدید آورده اند (فرانسوا پرو) و به طرق مختلف به شرح زیر طرز کار اقتصاد را تحت تأثیر قرار داده اند:

الف) نخست آنکه واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی، می توانند به *افزایش کارآیی* در اقتصاد کمك برسانند.

در واقع، مؤسسهٔ بزرگ نوین می تواند روش عقلایی دقیق و اکید فعالیتهای تولیدی را به کار بندد. کاربرد اصولی و بقاعدهٔ اکتشافات فنی، بسط ماشینیسم، بهبود سازمان کار، ازدیاد سرمایه گذاری، افزایش بازده و کاهش هزینه، بهبود کیفیت محصولات را

73. La Havane

امکان‌پذیر می سازند.

البته، اثر جریان عقلایی کردن در هر مؤسسه شدتی تغییرپذیر داشته و یا دقیق‌تر، ترکیب بازرگانی یا مالی در این جریان و در مقام مقایسه با بنگاه بزرگ تأثیری ناچیزتر یا دشوارتر عرضه می‌دارد، و اما مانع نمی‌شود که این اثر همیشه نشان داده شود، زیرا علت اقتصادی تمرکز، اساساً جست‌وجوی مزیت بیشینه به ازای هزینهٔ کمینه است. اتحادیه‌های سادهٔ اقتصادی، حتی می‌توانند بر اثر کاهش هزینه‌های ناشی از رقابت و کوشش مشترك در پژوهشهای فنی یا بازرگانی و تخصص بهتر اعضاء و هنجاری کردن محصولات، پدید آیند.

در بسیاری از موارد، که شمارهٔ آن نسبتاً زیاد است، نقش محرك واحد بزرگ، به ویژه بنگاه بزرگ، به اثر عقلایی‌کردن افزوده می‌شود. برای تحلیل دقیق می‌توان *صرفه‌جوییهای خارجی* را که واحد بزرگ در پیرامون خود پدید می‌آورد، در نظر گرفت. صرفه‌جوییهای خارجی یا فنی است و یا پولی. صرفه‌جوییهای فنی به صورت تقلیل ضرایب تولید صنایع یا بنگاههای دیگر پدیدار می‌گردد: اینان می‌توانند خدمات خاصی را خریداری نمایند یا در هزینه‌های حمل و نقل، کاهشی ایجاد کنند و یا از انتشار شیوه‌های فنی مترقی‌تر سودی به دست آورند.

صرفه‌جویی خارجی پولی به صورت منافع القایی ظاهر می‌شود: در اینجا حالات گوناگون را می‌توان در نظر گرفت:

الف) سرمایه‌گذاری در بنگاه بزرگ قیمت محصول آن را پایین می‌آورد؛ هرگاه این محصول به منزلهٔ عامل تولید در صنعت دیگر (یا در گروهی از بنگاهها) به کار رود، منافع این صنعت زیاد می‌شود؛

ب) توسعهٔ بنگاه بزرگ می‌تواند موجب پیدایش سود در صنعتی بشود که عامل مورد استفاده در بنگاه را تولید می‌کند؛

پ) این گونه صرفه‌جوییها می‌تواند در صنایع زیر نیز منافعی را به بار آورد:

ـــ در صنعتی که محصول آن مکمل محصول بنگاه است؛

ـــ در صنعتی که محصول آن جانشین عامل مورد استفاده در بنگاه است؛

ـــ در صنعتی که محصول آن به مصرف اشخاصی می‌رسد که درآمد آنها به دنبال توسعهٔ بنگاه بزرگ بالا می‌رود.

بنگاه بزرگ، گاهی نقش قاطعی در رشد مناطق یا ملتها ایفا می‌کند: در فرانسه،

پشینه در ناحیهٔ سن ژان د مورین[۷۴] یا میشلن در ناحیهٔ کلرمون فران[۷۵] این نقش را داشته اند.[۷۶]

هنگامی که در برابر دورنمای رشد قرار بگیریم، دربارهٔ عمل واحدهای بزرگ، به ویژه دربارهٔ عملیات شبه انحصاری آنها بهتر و دقیق تر می توانیم قضاوت گاه انتقادی کنیم. شومپتر (در کتاب *سرمایه‌داری، سوسیالیسم و دموکراسی*) به این واقعیت توجه می کند که بعضی از استراتژیها یا برخی از سیاستهای قیمتها که ممکن است در کوتاه مدت بد فرجام و خلاف قاعده به نظر آیند، اگر هم در درازمدت ضروری نباشند، برای افزایش تولید سودمند هستند و امکان می‌دهند تا از شتابزدگی و ناسازگاری اجتناب به عمل آید و به تولید آهنگی منظم تر و پایدارتر می بخشند. در این مورد شومپتر به مقایسه‌ای بسیار گویا و رسا مبادرت می ورزد: «اتومبیل، به علت آنکه مجهز به ترمز است سریع تر از زمانی حرکت می کند که ترمز ندارد.» از دیدگاه رشد، جریان هیچ گاه بدین صورت به وجود نمی آید و به این نتیجهٔ درخور بررسی می رسد و می نویسد «ما به ناچار باید بدانیم که بنگاه غول آسا سرانجام به صورت قویترین محرك ترقی، به ویژه افزایش تولید کل در درازمدت درآمده است. و اما اگر نگوییم که این نتایج فقط با وجود این استراتژی به دست آمده اند، می توانیم اذعان کنیم که بر اثر این استراتژی تا اندازهٔ قابل ملاحظه ای در دسترس قرار گرفته اند، که چون در مورد خاص و در زمان معین بررسی شوند جنبهٔ مالتوسی پیدا می کنند».[۷۷]

ب) این جنبه‌های مثبت به هیچ‌وجه نباید *معایب* یا *خطرات* واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی را برای اقتصاد پوشیده و پنهان بدارند.

واحدهای بزرگ می توانند اعمال انطباق را با عوامل انعطاف ناپذیری که پدید می آورند، دچار اشکال نمایند. اهمیت سرمایه‌های ثابت و در نتیجه هزینه‌های مالی، انعطاف پذیری ضروری برای تطبیق با تحولات بازارها را از واحدهای بزرگ سلب می کند. این واحدها به دشواری می توانند به سرمایه برداری دست بزنند و به اصطلاح

74. Saint-Jean-de-Maurienne 75. Clermont-Ferrand

۷۶. در باب این تحلیل رجوع کنید به:

Tibor Scitovsky, Two concepts of external economies, *The Journal of Political Economy*, April 1954, pp. 143 ff.

F. Perroux, Note sur la notion de «pôle de croissance», *Economie appliquée*, 1955, N^os^1-2, p. 307, *L'Economie du xx^e^ siècle*, II^e^ partie.

77. *Capitalisme, socialisme et démocratie*, chap. VIII, p. 195.

محکوم به توسعهٔ تقریباً پیوسته و دائمی می‌باشند. قابلیت شکل‌گیری بعضی از بخشهای اقتصاد، مخصوصاً برخی از شاخه‌های صنعتی می‌تواند تحت تأثیر این جریانات قرار بگیرد.

اما به ویژه اعمال شدید واحدهای بزرگ و اتحادیه‌هاست که ممکن است برای اقتصاد خطرناك باشند:

ــ ممکن است مصرف‌کنندگان از روش مالتوسی اقتصادی بنگاههای بزرگ یا گروههای انحصارگر که منظماً تولید خود را محدود می‌سازند تا قیمتها را بالا ببرند و منافع خود را در سطح غیرعادی نگاه دارند، متضرر بشوند.

ممکن است مصرف‌کنندگان قیمتهای بالایی را که اتحادیه مقرر داشته و به بنگاه تحمیل کرده است، در برابر تهدید به مجازاتهای حرفه‌ای، تحمل بنمایند.

سرانجام، ممکن است مصرف‌کنندگان قربانی تبعیض قیمت بشوند؛ و این مورد بخصوص هنگامی است که مصرف‌کنندگان ملی توسط بنگاههایی که قیمت‌شکنی می‌کنند و در قلمرو ملی از حمایت گمرکی شدیدی برخوردارند، قربانی مصرف‌کنندگان خارجی بشوند.

ــ ممکن است عوامل تولید، به نوبهٔ خود، مورد «استثمار» واحدهای بزرگ مسلط بر بازارهای سرمایه یا کار قرار گیرند.

ــ ممکن است توزیع بهینهٔ عوامل تولید، در نتیجهٔ اضافه سرمایه‌گذاری واحدهای بزرگ برخوردار از منابع مالی خود یا با حفظ موجودیت بنگاههای فراسوی نهایی به کمك اتحادیه‌های اقتصادی، تحت تأثیر قرار گیرد و درآمدهای ثابت غیر اکتسابی جانشین منافع عادی تولیدکنندگان گردد.

ــ و در پایان، ممکن است ترقی اقتصادی، در نتیجهٔ رفتار واحدهای بزرگ از پیشروی باز ماند. در این حالت، واحدهای بزرگ پروانه‌های اختراع را فقط بدین منظور خریداری می‌نمایند که به بوتهٔ فراموشی بسپارند، یا از ایجاد بنگاههای جدید جلوگیری به عمل آورند.

بدین ترتیب، ممکن است واحد بزرگ گاهی تحت تأثیر انگیزه‌های بهره‌وری به سود رشد اقتصاد و در عین حال تأمین منافع آن و زمانی سودآوری فوری به زیان توسعهٔ اقتصادی رهنمون بشود.

پ) واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی، بدون توجه به آثار سودمند یا خطرناك، *شرایط کار بازارهایی* را که در آنها فعالیت دارند، تغییر می‌دهند.

رقابت میان شمار زیادی تولیدکنندهٔ کوچك و منفرد پدید نمی‌آید، زیرا اینان نمی‌توانند بر یکدیگر اعمال نفوذ بنمایند و تابع قیمت متشکل در بازار می‌باشند. برعکس، بنگاههای بزرگ و گروه بنگاهها با یکدیگر، با نیروهای نابرابر رو به رو می‌شوند و قیمتها را با توجه به واکنش رقبا معین می‌کنند و برای افزایش شمارهٔ مشتری کیفیت محصول را تغییر می‌دهند و سیاستهای ترقی میزان فروش را گسترش می‌بخشند و تنها خود را با تقاضا تطبیق نمی‌دهند، بلکه تقاضا را تحریك می‌کنند و به میل خود در می‌آورند.

شکلهای جدید رقابت، مانند شبه انحصاری میان بنگاههایی که دارای عنصر انحصار در بازار می‌باشند، رقابت میان شمار کمی از بنگاههای بزرگ، رقابت «بسته» از سوی بنگاههای موجود در برابر بنگاههای رقیب احتمالی، رقابت پنهانی میان بنگاههای عضو یك کارتل یا به موجب توافق، گاهی سخت‌تر و تهاجمی‌تر از رقابت معروف به رقابت تام یا کامل بروز می‌کنند.

در آینده، تأثیر شکلهای بازار را در اقتصادهای معاصر، روی انطباقات اقتصاد و استفادهٔ بهینه از منابع اقتصادی بررسی خواهیم کرد.

باری، در قبال بنگاههای بزرگ و نیرومند یا گروههایی که قادرند به طرزی مؤثر روی مجموعهٔ اقتصاد تأثیر بگذارند، یا می‌توانند طرز کار هماهنگ آنها را تحت تأثیر قرار بدهند، یعنی در برابر مراکز قدرت اقتصادی که می‌توانند استفاده و سوءِ استفاده بنمایند، دولت نمی‌تواند بی‌اعتنا و تماشاچی باقی بماند. در اقتصاد نوین مسئلهٔ نظارت بر واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی مطرح است.

۴§. نظارت بر واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی

گاهی در برابر توسعهٔ واحدهای بزرگ و نفوذ آنها، این پرسش مطرح می‌شود که آیا دولت اقتصاد را در دست دارد یا اقتصاد بر دولت مسلط است.

دولت گاهی از استنباطات عقیدتی آزادی‌گرایانه یا سوسیالیستی الهام می‌گیرد و یا تحت تأثیر شعارهایی نظیر مبارزه با «قدرت پولی» یا «دویست خانواده» قرار دارد.

اگر سیاست دولت بنابر ضابطه‌های اقتصادی تهیه و تنظیم بشود، در جهان واقعی به مشکلات تفکیك و تشخیص پر زحمت و دقیق آثار سودمند یا زیان‌آور واحدهای بزرگ و اتحادیه‌ها یا به تعیین حدودی که هر قدرت اقتصادی فراسوی آن بهزیستی جامعه و دولت را تهدید می‌کند، برمی‌خورد. این جریان روشن می‌کند که اقدامات در جهت نظارت بر واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی، در زمان و در مکان، شکلهای

مختلف پیدا می نماید.

الف) امروزه، در بیشتر کشورها، قوانینی دربارهٔ تمرکز، اتحادیه و اعمال انحصارطلبی وضع گردیده است.

در *ایالات متحده*، از پایان قرن نوزدهم، قانون مهم ضد تراست گسترش یافته است. در سال ۱۸۹۰ قانون شرمن[۷۸] انحصار و عملیات محدود سازنده را منع می کند. این قانون، در سال ۱۹۱۴، وسیلهٔ قانون کلیتون[۷۹] تشدید شده است. مقررات قانون کلیتون را کمیسیون بازرگانی فدرال[۸۰]، که در سال ۱۹۱۴ تشکیل شده و برای تحقیق کتبی و دخالت با قسمت ضد تراست وزارت دادگستری حقوق و اختیارات مشترك داشته، به مرحلهٔ اجرا درآورده است. دیوان عالی ایالات متحده نقش قابل ملاحظه ای در تفسیر قوانین ضد تراست ایفاء می نماید.

در *فرانسه*، مواد ۴۱۹ و ۴۲۰ قانون جزا که قانون مورخ سوم دسامبر سال ۱۹۲۶ آن را تغییر داده چنین اعلام داشته است که «هرکس به ترقی یا تنزل ساختگی قیمتها اقدام کند یا درصدد برآید تا به این ترتیب عملی خواه به صورت فردی یا گروهی و یا اتفاق و ائتلاف به منظور تحصیل سود، در بازار انجام دهد که نتیجهٔ کار طبیعی عرضه و تقاضا نباشد، قابل مجازات می باشد». این متن کمتر به مورد اجرا درآمد. فرمان نهم اوت سال ۱۹۵۳ مقرر می‌دارد که «کلیهٔ اعمال جمعی... که به جلوگیری از اجرای کامل رقابت منجر شود یا بتواند این نتیجه را به بار آورد، به این ترتیب که در برابر تنزل قیمتهای تمام شده یا فروش مانع ایجاد کند و یا زمینهٔ ترقی ساختگی قیمتها را آماده سازد، ممنوع است، مگر آنکه عاملان بتوانند توجیه نمایند که اثر این افعال بهبود و گسترش بازارهای فروش تولید یا تأمین توسعهٔ ترقی اقتصادی از طریق عقلایی کردن و تخصص می باشد». یك کمیسیون فنی به منظور بررسی موارد تخلف و توجیه اقتصادی که طرفین ذینفع فراهم خواهند آورد، ایجاد گردیده است. این کمیسیون نقش سازمان بازجویی و کسب خبر را دارد و شامل دوازده عضو انتصابی به موجب فرمان و برگزیده از میان شخصیتهایی است که بیشترین درجهٔ نمایندگی را دارا باشند. نظر این کمیسیون نه به دستگاه اداری مربوط است و نه آن را مورد قضاوت قرار می دهد، بلکه به منزلهٔ نتیجه گیری از اظهار عقیدهٔ تشریفاتی و متناقض کارشناس است.

در *انگلستان*، قانون مورخ سی‌ام ژوئیهٔ سال ۱۹۴۸ فرمان به تأسیس کمیسیونی داده است که می تواند وسیلهٔ وزیر بازرگانی برای تحقیق دربارهٔ شرایط بازار دعوت به کار شود.[۸۱] این کمیسیون به چند تحقیق اقدام کرده که به دنبال آن *قانون اقدامات تجاری تضییقی انگلستان*[۸۲] (۱۹۵۶) وارد عمل گردیده است، قانون اخیر عملیات محدود سازنده را مشخص و معین می کند و دفتر ثبتی برای کلیهٔ این گونه توافقها تأسیس می نماید؛ اتحادیه‌های مخالف با منافع عمومی و بهزیستی همگانی، پس از

---

78. Sherman act 79. Clayton Act 80. Federal Trade Commission

81. Monopolies and Restrictive Practices Inquiry and Control Act

82. British Restrictive Trade Practices Act

تشریفاتی که در برابر دادگاه اعمال تضییقی[۸۳] به عمل خواهد آورد، ممنوع خواهد شد. بنگاههای انحصارگر (یعنی بنگاههایی که لااقل یك سوم بازار را در اختیار دارند) تابع کمیسیون خاصی به نام کمیسیون انحصارات[۸۴] است.

آلمان فدرال، به نوبهٔ خود، در ژویه ۱۹۵۷، قانون ضد کارتل را تصویب کرده است.

قراردادهای اروپایی جامعهٔ اروپایی زغال سنگ و فولاد و جامعهٔ اقتصادی اروپا نیز مقرراتی دربارهٔ اتحادیه و تمرکز دارا می باشد.

ـ قرارداد پایه گذار جامعهٔ اروپایی زغال سنگ و فولاد، در فصل ششم، توافقها و مشارکتها را میان مؤسسه ها و عملیات جمعی، به منظور تعیین قیمتها، محدودیت و نظارت تولید و سرمایه گذاریها و تقسیم بازارها، محصولات، مشتریان یا منابع تدارکاتی را منع می کند. با این همه، مقامات عالی رسمی می توانند، تحت شرایط معین، توافقهای تخصص و خرید و فروش مشترك را مجاز بدارند. این قواعد عمومی وسیلهٔ آیین نامهٔ ضد تراست تکمیل شده اند. این آیین نامه، تمرکزهایی را که از قدرت معین تجاوز بنمایند و یا به ظرفیت معین تولید سالانه برسند، خواه منظور تمرکز صنعتی و یا شرکتهای توزیع (زغال) باشند، منوط به صدور پروانهٔ قبلی مقامات عالیه می کند.

ـ قرارداد جامعه اروپایی (مادهٔ ۸۵ تا ۹۰) کلیهٔ توافقها و عملیات جمعی که عمل رقابت را برهم زند، منع می کند، اما اتحادیه های شرکت کننده در بهبود تولید یا توزیع محصولات و در تحریك ترقی فنی و اقتصادی را می پذیرد. هرگاه بازرگانی میان کشورهای عضو از این جریان زیان بیند، مشمول مادهٔ ۸۶ قرارداد می شود. این ماده یك یا چند مؤسسهٔ اقتصادی را در بهره کشی افراط آمیز از وضع مسلط در بازار مشترك یا در قسمت مهمی از این بازار ممنوع می دارد.

در ژویهٔ سال ۱۹۶۲، کشورهای عضو جامعهٔ اقتصادی اروپا ترتیبی را دربارهٔ اتحادیه ها پذیرفته اند و اعلام اجباری اتحادیه ها را در کمیسیون بازار مشترك پیش بینی کرده اند. بازار مشترك جنبهٔ مجاز و مشروع اتحادیه را اعلام می دارد؛ اتحادیه های غیرمجاز و غیرمشروع و نیز بهره برداری افراطی از وضع مسلط فاقد حق کامل می باشند و کمیسیون اروپایی می تواند متخلف را ناگزیر سازد تا به تخلف پایان بدهد؛ این اعلام برای هر مجموعهٔ توافق که مبادلات میان شش کشور عضو[۸۵] را دچار محظور نکند، اجباری نیست؛ سرانجام کمیسیون می تواند به تحقیقات خاص دربارهٔ اتحادیه ها و وضعهای مسلط دست بزند.

ب) بعضی از دولتها، دربارهٔ ملی کردن مؤسسات اقتصادی بزرگ و عامل انحصار در یك بخش استراتژیك اقتصاد ملی یا تا اندازه ای واجد قدرت ناسازگار با کار مناسب اقتصاد نظر موافق می دهند.

---

83. Restrictive Practices Court 84. Monopolies Commission

۸۵. در حال حاضر این جامعه متشکل از ۱۲ عضو است: بلژیك، دانمارك، آلمان، یونان، فرانسه، ایرلند، ایتالیا، لوکزامبورگ، هلند، انگلیس، اسپانیا و پرتغال. ـ م.

پ) با این همه، در پاره ای از موارد، *رفتار مساعد* در برابر تمرکز اتحادیه می تواند مورد پذیرش دولت قرار گیرد.

ــ دولت می تواند تمرکز را به منظور تخصص در تولید، عقلایی کردن و نوسازی تشویق کند. به این ترتیب، در فرانسه، دولت از سال ۱۹۴۵، به تمرکز در صنعت تولید آهن با تقلیل عوارض مالیاتی در موارد اختلاط و حقوق مشارکت در شرکتها کمك کرده و نیز برنامهٔ گروه بندی و تغییر و تبدیل مجدد صنعت پنبه را با نظر مساعد نگریسته است.

ــ دولت، در همه حال، اتحادیه هایی که بازار فروش تولید را بهبود ببخشند و ترقی اقتصادی را گسترش بدهند، می تواند بپذیرد (فرمان سال ۱۹۵۳ در فرانسه). دولت، همچنین، به منظور بهره گیری از بعضی مزایا، می تواند زمینهٔ پیدایش اتحادیه های ملی را فراهم آورد؛ این اتحادیه ها میان تولیدکنندگان انضباط برقرار می نمایند، از آشفتگی و حیف و میل اجتناب می ورزند و نقش تثبیت کننده را در جریان وقایع ایفاء می کنند؛ در واقع، به هنگام جهش اقتصادی، اندکی ترقی شدید در قیمتهای کارتلی و تنزل کمتر فاحش در این قیمتها، موقع انقباض و بحران (در آلمان از ژانویهٔ سال ۱۹۲۹ تا ژانویهٔ ۱۹۳۲ قیمت محصولاتی که در دورن نظام کارتلی نبوده اند ۵۰٪ و در محصولات مشمول نظام کارتلی فقط ۱۹٪ کاهش یافته است) احساس شده است. دولت، هنگامی که اتحادیه ها را ایجاد می کند، در عین حال آنها را تحت نظارت خود می گیرد.

بدین قرار، رئیس جمهور روزولت، به موجب فرمان بهبود صنعت ملی[۸۶] مورخ شانزدهم ژوئن سال ۱۹۳۳ می خواست در ایالات متحده آیین نامهٔ حرفه ای به وسیلهٔ «قوانین رقابت قانونی» شامل مواد و شرایط تعیین قیمت کمینه را تدوین نماید. اما در سال ۱۹۳۶، دیوان عالی ایالات متحده به ناچار اعلام داشت که این قانون از نظر قوانین ایالات متحده مخالف با قانون اساسی است.

در فرانسه، اندیشهٔ اتحادیهٔ اجباری مقارن با کنسرسیومهای دوران ۱۹۱۴-۱۹۱۸ پدیدار شد. طرح فلاندن ـ مارشاندو[۸۷] در سال ۱۹۳۵ پیش بینی می کرد که اگر در یك شاخهٔ تولیدی، دو سوم تولیدکنندگان سه چهارم تولید را در اختیار داشته باشند و اتحادیه ای را برپا سازند، دولت می تواند همهٔ صنایع این شاخه را ناگزیر سازد تا به اتحادیه بپیوندند. این طرح به تصویب نرسید. اما فرمان قانونی مورخ سی ام اکتبر سال ۱۹۳۵ اتحادیهٔ اقتصادی میان کشتکاران چغندر و تولیدکنندگان شکر را اجباری کرد. قانون بیست ودوم ماه مارس سال ۱۹۳۶ توافق میان تولیدکنندگان کفش را تصویب نمود.

در ایتالیا، قانون مورخ شانزدهم ژوئن سال ۱۹۳۲، اگر به ازای تولید معین، ۷۰٪ تولیدکنندگان

86. National Industrial Recovery Act 87. Flandin-Marchandeau

معرف ۷۰٪ تولید تقاضا می کردند، کنسرسیوم ایجاد می گردید.

در آلمان، سابقهٔ تاریخی کارتلهای اجباری به سال ۱۹۱۰ می‌رسد که اتحاد و اتفـاق بر تولیدکنندگان پتاس تحمیل شد ودر سال ۱۹۱۴، جنگ دولت را ترغیب کرد تا جریان ایجاد کارتل را اجباری گرداند. پس از جمهوری وایمار حکومت رایش سوم جریان ایجاد کارتل را اجباری ساخت (نمك، صابون و جزاینها) و نظارت بر کارتلها را که تا آن زمان با دادگاه کارتلها بود، به وزارت اقتصاد ملی محول نمود.

*

* *

بنابراین، نظارت بر قدرت انحصاری بنگاههای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی باید میان آثاری که این واحدهای کلان در طرز کار اقتصاد اعمال می نمایند، فرق بگذارد: هرگاه این بنگاهها و اتحادیه‌ها را کاهش بدهند و زمینهٔ بسط و افزایش تولید را آماده بسازند و نوآوریها را به مرحلهٔ اجرا درآورند، یعنی بر بهزیستی مصرف کننده بیفزایند، نباید اجمالا و کاملا محکوم بشوند. اساس این است که رقابت واقعی (صفحهٔ ۵۷۰ ملاحظه شود) در اقتصاد از میان نرود.

کتابشناسی

1) Sur l'entreprise capitaliste

E. James, *Les formes d'entreprises* (1935).
P. Lassègue, *La réforme de l'entreprise* (1948).
F. Perroux, *Cours d'économie politique*, t. II.
— *Le Capitalisme* (coll. « Que sais-je ? », Presses Universitaires de France).
G. Ripert, *Les aspects juridiques du capitalisme moderne* (Paris).
Berle et Means, *Modern Corporation and Private Property* (New York, 1934).
E. S. Mason, ed., *The Corporation in Modern Society* (Harvard University Press, 1959).
F. C. Lane, ed., *Enterprise and Secular Change* (Irwin, 1953).
Lynch, *The Concentration of Economic Power*, New York, 1946.
J. Houssiaux, *Le pouvoir de monopole*, Sirey, 1958.
J. K. Galbraith, *Le nouvel Etat industriel* Gallimard, 1968.

2) Sur l'entrepreneur capitaliste

Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique.*
— *Capitalisme, socialisme et démocratie.*
— Unternehmer dans *Handworterbuch der Staatswissenschaften*, 4e éd., vol. VIII.

F. PERROUX, *Economie appliquée*, 1951, numéro consacré à J. Schumpeter (pp. 319-321).
W. SOMBART, *L'apogée du capitalisme* (Paris, 1932).
Explorations in Entrepreneurial History (*Journal du Research Center in Entrepreneurial History*, depuis 1949).

3) Sur l'exploitation agricole

A. GARRIGOU-LAGRANGE, *Production agricole et économie rurale* (1950)
J. MILHAU, *Traité d'économie rurale* (1954).
G. PIROU, *Traité d'économie politique : L'agriculture et le commerce* (Sirey, 1954).
A. de CAMBIAIRE, *L'auto-consommation agricole en France* (A. Colin).
DUMONT, *Economie agricole dans le monde* (Dalloz, 1954).
FROMONT, *Cours d'économie rurale* (Paris, Les Cours du Droit, 1946 et années suivantes) : on ne saurait assez recommander la lecture de ces cours, qui ne sont que polycopiés, et qui contiennent de remarquables analyses des problèmes de l'agriculture.
— *Economie rurale* (Paris, Médicis, 1958).

4) Sur l'exploitation coopérative

B. LAVERGNE, *L'ordre coopératif* (Paris, 1926).
G. LASSERRE, *Socialiser dans la liberté* (Paris, 1950) et *Coopératives contre cartels et trusts* (Paris, 1956).
G. FAUQUET, *Le secteur coopératif* (1942).
Les coopératives de production et de consommation en France, *Notes et études documentaires*, nº 1924.

5) Sur l'exploitation publique

F. PERROUX, *Les nationalisations* (1945, Groupes travail).
— *Les nationalisations et la comptabilité nationale* dans *Les comptes de la nation* (1949), chap. V.
J. de LA MORANDIÈRE et M. BYÉ, *Les nationalisations en France et à l'étranger* (Sirey, 1948).
M. BYÉ, Le régime des exploitations économiques de l'Etat, dans *Politique* (octobre 1947).
Le fonctionnement des entreprises nationalisées en France (Travaux du 3e colloque des Facultés de Droit), Dalloz, 1956.
B. CHENOT, *Les entreprises nationalisées* (Presses Universitaires de France, 1956).
R. GENDARME, *L'expérience française de la nationalisation industrielle* (Médicis, 1950).
R. DRAGO, *Les crises de la notion d'établissement public* (Pédone, 1950).
W. A. ROBSON (Ed.), *Problems of Nationalised Industry* (Allen and Unwin, 1952).
P. BAUCHET, *Propriété publique et planification* (Ed. Cujas, 1962).

Economie et humanisme a publié en septembre-octobre 1953 un excellent numéro consacré à : *Secteur public industriel et direction de l'économie*.

6) Sur les grandes unités et les ententes

M. Byé, La grande unité interterritoriale, dans *L'Univers Economique et Social* (*L'Encyclopédie française*, t. IX).
J. Houssiaux, *Le pouvoir de monopole* (Paris, Sirey, 1958).
Liefman, *Cartels et trusts* (Paris, Médicis).
J. Mayer, Les liaisons financières entre les grandes entreprises (*Economie appliquée*, avril-sept. 1962).
A. A. Berle, *The Twentieth-Century Capitalist Revolution* (Macmillan. 1955) ; tr. française, *Le capital américain et la conscience du roi* (A. Colin),
D. Lynch, *The Concentration of Economic Power* (New York, 1946).
Revue économique, nov. 1958 : numéro spécial consacré au pouvoir économique.
R. Vernon, *Les entreprises multinationales* (Paris, Calmann-Lévy, 1971).
G. Levinson, *L'inflation mondiale et les firmes multinationales* (Paris, Ed. du Seuil, 1973).

***

Sur l'ensemble des problèmes de l'entreprise dans le monde contemporain, on consultera avec fruit l'étude internationale lancée par l'I.S.E.A. sous la direction de F. Bloch-Lainé et de F. Perroux, L'Entreprise, ses techniques et son gouvernement (*Economie appliquée*, 1964, nos 2-3 ; 1964, no 4 ; 1965, nos 1-2 ; 1965, no 3).

فصل دوم

واحدهای تولیدی در اقتصاد متمرکز اشتراکی

قسمت اول ـ خصوصیات عمومی

نقش واحدهای تولیدی در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای بر اساس دو مشخصه به شرح زیر معین می‌شود:

الف) *مالکیت جمعی وسایل تولید*

این مالکیت دو شکل پیدا می‌کند:

ــ مالکیت دولتی که به موجب آن،وسایل تولید داراییِ تمام مردم و دولت نمایندهٔ آن است؛

ــ مالکیت تعاونی که به موجب آن وسایل تولید، در حدودی که قانون مقرر کرده است به سازمان اجتماعی از نوع تعاونی (کلخوزها و شرکتهای تعاونی) تعلق دارند. بدین قرار، در اتحاد شوروی مادهٔ ۷ قانون اساسی سال ۱۹۳۶، مالکیت کلخوزی و تعاونی را «به دام زنده و کشتار شده و به تولید کلخوزها و سازمانهای تعاونی و نیز ابنیهٔ مشترك» محدود ساخته، حال آنکه مادهٔ ۸ تصریح کرده که زمین ملك دولت بوده و فقط «به عنوان انتفاع رایگان به کلخوزها برای مدت نامحدود، یعنی برای همیشه داده شده است».

مالکیت خصوصی وسایل تولید فقط به صورت بسیار ناچیز و قابل اغماض، در محدودهٔ کانون کلخوزی (مادهٔ ۷ قانون اساسی شوروی اعلام می‌دارد که «اقتصاد کمکی، خانهٔ مسکونی، وام تولیدی، ماکیان خانگی و مجموعه‌ای از وسایل کشاورزی) و به شکل «صرفه‌جوییهای کوچك شخصی دهقانان منفرد و پیشه‌وران، بر اساس کار شخصی، ضمن نفی استثمار کار دیگران (مادهٔ ۹ قانون اساسی شوروی) وجود دارد.

ب) *برنامه‌ریزی فعالیتهای اقتصادی*

هماهنگی میان واحدهای تولیدی در اقتصاد بازار سرمایه‌داری با واسطهٔ بازار برقرار می شود، که تصمیمات مراکز خودمختار تولید و مصرف در بازار با هم تلاقی می نمایند و انطباق می یابند، حال آنکه مکانیسمهای هماهنگی در اقتصاد برنامه‌ای وسیلهٔ برنامهٔ دولت تحقق می پذیرد؛ برنامه جانشین بازار می شود و روابط میان تولید و مصرف را مشخص و تنظیم می کند و وظایف واحدهای گوناگون تولید را برای اجرا تخصیص می‌دهد و نیز شرایط فنی تولید را معین می نماید.

همکاری مبتنی بر همبستگی کاری که در اقتصاد بازار بنگاهها و بهره برداریها را به یکدیگر مربوط می ساخت، جای خود را به ارتباط *ساختاری* میان واحدهای تولیدی می‌دهد. این واحدها به منزلهٔ اجزای ماشین عظیمی است که سازمان مرکزی برنامه‌ریزی زیر نظارت دارد. در نتیجه به رغم بتلهایم[1] گفت‌وگو از «نظام نامتمرکز تصدی اقتصادی» در میان نیست، بلکه بحث بر سر عدم تمرکز اقتصادی است، زیرا واحدهای تولیدی بر اموالی که بدانها اختصاص یافته‌اند فقط قدرت و اختیار اداری دارند و محتوی این قدرت و اختیار و طرز اجرای آن را نیز برنامه معین کرده است. بنگاه اقتصادی، به معنای محدود اصطلاح وجود ندارد، بلکه واحدهای فنی تولید دیده می شوند.

این واحدها بنابر اصول *تصدی متعادل و استقلال محاسباتی* کار می کنند. هدف بنگاه اقتصادی جبران قیمت تمام شده از طریق منابع ناشی از انجام تولید و افزون بر آن کسب سود است. تصدی متعادل برای تضمین اجرا و سبقت و نظارت بر اجرای برنامه‌ها به کار می‌رود. در بعضی از موارد، برخی از بنگاههای اقتصادی که برای اقتصاد اهمیت فراوان دارند، می توانند کسری بیاورند. دولت با کمکهای مالی به یاری این بنگاهها می شتابد و در عین حال می کوشد بر سودآوری آنها بیفزاید.

بنگاه اقتصادی به منزلهٔ موجود مستقلی تلقی می شود که بعضی از منابع دولت را در مالکیت دارد و باید بر طبق برنامه به کار برد. منابع مادی و پولی، اختصاصی به بنگاهها، همانا *داراییهای ثابت و جاری تولید* می باشند: فرسودگی داراییهای ثابت با وجوه *استهلاك* جبران می شود. همچنین، بنگاهها *نقدینهٔ* صندوق و تنخواه‌گردان، شامل محصولات آمادهٔ فروش و منابع پولی مورد نیاز برای خرید مواد اولیه و پرداخت

1. Charles Bettelheim, *Economie soviétique*, p. 36.

دستمزد را در اختیار دارند.

هر واحد تولیدی با دیگر واحدها از طریق دو نوع *قرارداد* ارتباط پیدا می‌کند:

ـ قراردادهای برنامه‌ای که مبادلات میان بهره‌برداریهای صنعتی دولتی را ترتیب می‌دهند، یعنی بر تصمیمات برنامه متکی می‌باشند، اما به موجب تعهد خود بهره‌برداری الزاماتی را تحمیل می‌کنند. نفوذ برنامه در اینجا «در مسیر عمودی برقرار نمی‌شود، بلکه به صورت افقی اعمال می‌گردد؛ برخلاف دستور برنامه‌ریزی که یك جانبه اجرای برنامه را وسیلهٔ واحد اقتصادی به عنوان حلقهٔ پایین‌تر در سلسله مراتب زنجیری، اجباری می‌سازد، قرارداد این واحد را به اجرای همین برنامه بنابر توافق با هر سازمان اقتصادی دیگر به منزلهٔ متعهد مکلف می‌دارد».[۲] با این همه، طرفین قرارداد قبلا از سوی برنامه معین و منصوب شده‌اند و عناصر اصلی قرارداد پیشاپیش مورد تصمیم‌گیری قرار گرفته و تحمیل گردیده‌اند؛

ـ قراردادهای مبتنی بر حقوق مدنی مبادلات میان صنایع دولتی و اقتصاد اشتراکی کلخوزی را برای آن جزء از تولید که این واحد آزادانه می‌تواند در اختیار داشته باشد، اداره می‌کنند: طرفین می‌توانند آزادانه مفاد پیمان خود را معین نمایند و در این حالت، مبادلات نیز به صورتی غیرمستقیم تحت نظارت و زیرنفوذ دولت قرار می‌گیرند.

و اما این امر مانع نمی‌شود که قرارداد، در هر شکل، اساساً «به صورتی از تجسم و تحقق برنامه» باقی بماند (آمفی تئاتروف). برنامه در حفظ مفهوم قانونی استقلال واحدهای تولیدی مشارکت می‌نماید، حال آنکه در واقع، تسلط برنامه همچنان به صورت اساسی پابرجا می‌ماند. در اینجا بازهم این حقیقت درك می‌شود که منظور بیشتر عدم تمرکز اقتصادی است تا عدم مرکزیت.

رؤسای واحدهای تولیدی دیگر آزادی تصمیم، یعنی صفت ممیزهٔ کارآفرین اقتصادی را ندارند و نمی‌توانند ترکیب اقتصادی عواملی را که در بازارهای مختلف فراهم می‌آورند، تأمین کنند و تابع حکم و داوری بازار نبوده، بلکه فرمانبردار علائم و اشارات برنامه می‌باشند. رئیس واحد تولیدی براساس قیمت مقرر و مقدار مواد اولیهٔ تخصیصی عمل می‌کند و نباید از میزان دستمزدهای برنامه‌ای تجاوز نماید؛ وی مسئول

---

۲. به نقل از آمفی تئاتروف (Amphitéatroff) در کتاب بتلهایم:

L'économie soviétique, p. 203.

خرید مواد اولیه و تجهیزات و نیز فروش کالاهای تولیدی خود نیست. وظیفهٔ رئیس واحد اجرای برنامهٔ فنی، صنعتی و مالی بنگاه است.[3] شایستگی و لیاقت این شخصیت بر اثر دستیابی به هدفهای برنامه یا سبقت بر آن آشکار می‌شود.

مدیر، یعنی کارمندی که تصمیمات برنامه‌ریزان را اجرا می‌کند و در برابر اینان مسئولیت اداری و جزایی دارد و جانشین کارآفرین اقتصادی می‌شود. انگیزش مدیر نه فقط در عوامل سیاسی و اجتماعی (نمایش عکس وی در روزنامه‌ها)، بلکه در میل به اخذ جوایزی است که به اجرای برنامه و به ویژه برای پیشی گیری از آن اعطا می‌گردد؛ نکتهٔ اخیر روشن می‌کند که چرا بعضی از مدیران می‌کوشند برنامه‌ها را کمتر از آنچه ظرفیت بنگاه امکان می‌دهد، به مرحلهٔ اجرا در آورند.

مدیر با انبوهی از هدفهای متضاد، نظارتها و نظام غیرعقلایی قیمت رو به روست و چنان که برلینر[4] ثابت کرده، لازم است سه شکل خاص رفتار ناشی از این وضعیت مورد توجه قرار گیرد:

- جست‌وجوی امنیت، به قسمی که هدف برنامه‌ای به آسانی بیشتر تحقق پذیرد (مثلا، با تشکیل ذخایر غیرقانونی و غیر مجاز مواد اولیه)؛
- تقلب و تزویر در جورکردن محصول (عوامل تولید از استعمال در تولید کم منفعت منحرف بشوند و به ساخت محصولات پر سودتر از دیدگاه برنامه انتقال پیدا کنند)؛
- توسل به فعالیتهایی که مغایرت با قانون را با نفوذ شخصی تلفیق می‌کند.[5]

برلینر باز هم به زمان نسبتاً کوتاهی که یك مدیر بر سر کار باقی می‌ماند (دو تا سه سال) اشاره می‌کند، به قسمی که افق اقتصادی وی وسعت کمی دارد: در نتیجه، غالباً با مهندسانی که بیشتر در اندیشهٔ برنامهٔ بلندمدت بنگاه هستند برخورد و کشمکش پیدا می‌کند.

به نظر می‌رسد، اصلاحاتی که از سال ۱۹۵۷ به عمل آمده است، به شرح زیر آزادی عمل بسیار به مدیران داده است.

پ) نتایج یك چنین سازمانی برای مجموعهٔ اقتصاد، اصولا در قلمرو اشتباه اقتصادی ظاهر می‌گردد:

۱) اشتباه اقتصادی در اقتصاد برنامه‌ای، به سبب رشته‌های ارتباطی که واحدهای مختلف تولید را در زمینه‌های افقی و عمودی به یکدیگر می‌پیوندد، انتشار می‌یابد؛

۲) اشتباه اقتصادی، بر اثر فقدان استراتژی و تصمیمات نامتمرکز نسبت به اقتصاد بازار، با دشواری بیشتر جبران می‌گردد؛

۳) اشتباه اقتصادی، با توجه به اینکه یك دستگاه عظیم اداری باید پیش‌بینیهای خود را

3. tekhpromfin plan
4. J.S.Berliner, *Factory and Manager in the U.S.S.R.*, 1957. 5. Blat

اصلاح کند و کلیهٔ دستورهای مقداری خود را دربارهٔ اقتصاد تغییر بدهد، با سرعت کمتر تصحیح می‌شود، در اینجا خطر احتمالی اتلاف و تبذیر وجود دارد؛

۴) اشتباه اقتصادی زیانهایی به بار می‌آورد که خودکارانه از طریق بودجهٔ دولت صورت اجتماعی پیدا می‌کند، حال آنکه در اقتصاد بازار، عدم مرکزیت نسبی متضمن زیانهایی است که فقط به داراییهای خصوصی لطمه می‌زند.

این ملاحظات عمومی، سازمان تولید و مبادلات را در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی تحت تسلط دارد؛ به علاوه، کیفیات این سازمان به تازگی تغییر پیدا کرده است. اصلاحاتی که از سال ۱۹۶۵ به مرحلهٔ اجرا درآمده‌اند خودمختاری بسیار زیاد بنگاههای تولیدی را با برنامه‌ریزی از یك مرکز همراه می‌کند. در این بنگاهها، سود، نقش تشویق و تحریك کننده را دارد.

قسمت دوم ـ سازمان تولید صنعتی

تولید صنعتی در اتحاد شوروی وسیلهٔ دو نوع واحد تولیدی انجام می‌گیرد: بهره‌برداریهای دولتی و تعاونیهای تولید.

در بخش *بهره‌برداریهای دولتی*، کارخانه واحد صنعتی پایه است. در رأس هر بهره‌برداری دولتی یك مدیر قرار دارد که مقامات بالاتر وی را عزل و نصب می‌نمایند و در برابر اینان مسئول می‌باشد. اکنون در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی بیش از ۲۰۰۰۰۰ بهره‌برداری صنعتی و بیش از ۱۰۰۰۰۰ کارگاه ساختمانی وجود دارد.

در این مجموعه، واحدهای بزرگ تفوق دارند: تمرکز برای ایجاد سهولت در افزایش بهره‌وری و انباشت سرمایه به کار می‌رود. بنابر آمارهای شوروی، در سال ۱۹۵۴، بنگاههایی که سالانه بیشتر از ۵ میلیون روبل (قیمت سالهای ۱۹۲۶–۱۹۲۷) تولید داشته‌اند، ۸۲٪ از کارگران را اشتغال می‌دادند و ۹۲٪ از تولید صنعتی را فراهم می‌آوردند.

این بهره‌برداریها می‌توانند به صورت تراست یا کومبینات[6] گرد آیند. تراست به تمرکز افقی دست می‌زند و بنگاههایی را جمع می‌کند که به فعالیت واحد یکسان بپردازند. کومبینات تمرکز عمودی به عمل می‌آورد: مشهورترین کومبینات اورال ـ کوزنتسك[7] است که معادن آهن اورال و زغال‌سنگ کوزنتسك را به هم می‌پیوندد.

6. combinat 7. Oural-Kouznetsk

تراستها و کومبیناتها، عموماً، مبنای جغرافیایی دارند.

بخش *تعاونیهای تولید*، اساساً شامل تعاونیهای پیشه‌وری است. اینان اختصاصاً به تولید کالاهای مصرف جاری می‌پردازند و به ویژه منابع محلی را مورد استفاده قرار می‌دهند. این تعاونیها وسایل تولید خود را در تملك دارند. شمارهٔ تعاونی پیشه‌وری در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، در سال ۱۹۵۴ به بیش از ۱۴۰۰۰ می‌رسید.

سازمانِ بخش بهره‌برداریهای صنعتی دولتی، که یکی از مهمترین صورتهای برنامه‌ریزی شوروی است، در سال ۱۹۵۷ اصلاحات شایان اهمیتی دیده و در روشهای تصدی در روسیهٔ شوروی، نشانهٔ تحولی پر معنی به شرح زیر است:

الف) نظام برنامه‌ریزی مورد پذیرش اتحادشوروی، در دورهٔ زمانی ۱۹۲۸-۱۹۵۷ به شدت متمرکز و انعطاف ناپذیر بوده است.

برنامهٔ دولت، که وسیلهٔ سازمان مرکزی برنامه‌ریزی (گوسپلان) تهیه و تنظیم می‌شد، بسیار مشروح و مفصل بود و هدفهای تولید، اشتغال و سرمایه‌گذاری را معین می‌کرد و توزیع مواد اولیه را ترتیب می‌داد. وزارتخانه‌های صنعتی نیز برنامه‌های دقیق‌تری به مؤسسات تولیدی تابع خود ابلاغ می‌کردند.

هر شاخهٔ تولیدی مانند هرمی متشکل از سازمانها و مؤکداً مبتنی بر سلسله مراتب بود: در رأس هرم بیش از سی وزارتخانهٔ صنعتی بسیار تخصصی جای داشت، سپس گلاوکیها[8] یا مدیریتهای کل شامل تراستها؛ تراستهاوکومبیناتها و سرانجام کارخانه‌ها قرار می‌گرفت.

تخصص دقیق در وظایف هر بنگاه، وسایل کار وابتکار مدیران بنگاه را محدود می‌کرد. اینان نمی‌توانستند بدون اجازهٔ مقامات بالاتر در سلسله مراتب تصمیمی بگیرند. از سوی دیگر، مدیران تحت نظارتهای متعدد و فراوان قرارداشتند مانند نظارت گوسپلان، نظارت گوسبانك[9] یا بانك دولت در زمینهٔ مالی (نظارت وسیلهٔ روبل)؛ نظارت وزارتخانهٔ «نظارت دولت» و در پایان نظارت سیاسی حزب.

سازمان عمودی صنعت، بدین شکل، نتایج بدفرجامی به شرح زیر، برای تولید به بار آورد:

- مرکزیت تصمیم در وزارتخانه‌های صنعتی، به طرزی خطرناك، مراکز برنامه‌ریزی را از مراکز اجرا دور می‌ساخت؛
- هماهنگی میان وزارتخانه‌های صنعتی، در رأس سلسله مراتب و میان بنگاههای محلی یا منطقه‌ای غیرممکن به نظر می‌آمد و استفاده از وسایل تولید محلی را محال می‌کرد.
- گرایش وزارتخانه‌های صنعتی به خودبسندگی، مدیران گوسپلان راباشکست روبه‌رو می‌ساخت و دوباره کاری را در قلمرو تولید، سازمانهای دولتی خرید یا فروش آسان می‌نمود. این گرایش در مورد حمل و نقل نیز حیف و میل قابل ملاحظه‌ای به بار می‌آورد. شاهد مثال وزارتخانه‌ای است که

8. Glavki 9. Gosbank

برای تهیهٔ مواد مورد نیاز کارخانه‌ها که یکی از آنها در فاصله ۳۵۰۰ کیلومتری قرار داشت، به شهر کیف وابسته بود.

همچنین، در صورتی که اجتناب از توقف رشد موردنظر قرار می‌گرفت، اصلاحاتی ضرورت پیدا می‌کرد و این ضرورت نیز هرچه بیشتر احساس می‌شد، زیرا فشار مصرف روز به روز محسوس‌تر می‌گشت. بنابراین، شایسته بود، بدون آنکه برنامه‌ریزی مرکزی رها شود، بهترین روش برای ترکیب این مرکزیت با نوعی خودمختاری سازمانهای اقتصادی منطقه‌ای و بنگاهها کشف گردد.

ب) قانون مورخ دهم ماه مه سال ۱۹۵۷، مصوبهٔ شورای عالی اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی موجب تجدید سازمان تصدی صنعت و ساختمان در اتحاد شوروی گردید.

مهم‌ترین نشانهٔ این تجدید سازمان، انحلال وزارتخانه‌های صنعتی در مقیاس اتحاد شوروی و جمهوریهای فدرال و ایجاد شورای اقتصادی منطقه‌ای یا سُونارخوزهای وابسته به شوراهای وزیران جمهوریها و هیئت وزیران اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی است.

سُونارخوزها به شمارهٔ ۱۰۴، نفوذ خود را بر کلیهٔ بنگاههای صنعتی و بر همهٔ کارگاههای ساختمانی بجز موارد زیر اعمال می‌نمایند:

الف) مؤسسات صنعتی دارای اهمیت محلی که تحت نظارت مقامات شهرداری یا شوراهای نمایندگان محلی قرار دارند: تولید صنعت محلی، در حال حاضر، حدود ۴/۱ تولید کل صنعتی است؛

ب) مؤسسات تابع وزارتخانه‌هایی که منحل نشده‌اند (صنایع شیمیایی، ماشینهای متوسط، ساختمان وسایل حمل و نقل، مراکز برق، راه‌آهن، ناوگان بازرگانی، ساختمان هواپیمایی، صنعت جنگی، صنعت رادیو-تکنیک). مع هذا، در این موارد گوناگون، وزارتخانه‌هایی که باقی می‌مانند، نباید در کار مؤسسات دخالت بکنند، بلکه لازم است نقش خود را محدود به گسترش شاخه‌ها در بلندمدت بسازند.

وظیفهٔ سونارخوزها تهیه و اجرای برنامه‌های تولید در بلندمدت و کوتاه‌مدت برای کل منطقه، تهیهٔ برنامه‌ها برای تخصص بنگاههای تولیدی، تسهیل همکاری بین بنگاههای تولیدی در قلمرو تولید و تأمین ذخیره در درون منطقه یا منطقه به منطقه و نظارت بر فعالیت مالی گروههای متشکل از بنگاههای تولیدی است.

سُونارخوزها نقش مهمی در تهیه و تنظیم برنامهٔ دولت دارند. گوسپلان، بر پایهٔ رهنمودهای عمومی شورای وزیران *ارقام نظارت* را فراهم می‌آورد. این ارقام، هدفهای بزرگتر برنامه را با رعایت توافق معین می‌کند و به گوسپلانهای جمهوری و سپس به سونارخوزها ابلاغ می‌نماید. سونارخوزها اقدام به برنامه‌ریزی مشروح‌تر تولید می‌کنند و با الهام از این ارقام نظارت پیشنهادهای مؤسسات را گردآوری و هماهنگ می‌سازند. گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، برنامه‌های جمهوریها را هماهنگ می‌گرداند و داوریها را اعمال می‌نماید و توافق را در برنامهٔ اتحاد شوروی برقرار می‌کند.

هدف از ایجاد سُونارخوزها تهیهٔ زمینه برای عقلایی‌کردن تولید در مناطق اقتصادی، استفادهٔ بهتر از ظرفیت تولیدی محلی، توزیع عقلایی‌تر ذخایر و وجوه بهره برداری و نیز وسایل مالی در درون منطقه بوده است.

با این همه، اصلاحات سال ۱۹۵۷ می‌کوشد تا «اصل مرکزیت دموکراتیک» را مواجه با خطر نسازد و برکارآیی نظارت بیفزاید.

ــ گوسپلان اتحاد شوروی تجدید سازمان یافته و تقویت گردیده و برای سراسر اتحاد شوروی و در کلیهٔ زمینه‌ها (صنعت؛ کشاورزی؛ بازرگانی؛ حمل و نقل؛ مبادلات خارجی؛ نیروی کار) وسیلهٔ برنامه‌ریزی اقتصادی شده است. گوسپلان اتحاد شوروی ارقام نظارت را تهیه می‌کند، برنامه را به شکل قطعی آماده می‌سازد، سرمایه‌گذاریهای نو و قیمت محصولات را به صورتی مشروح معین می‌نماید و مبادلات میان جمهوریها را از طریق سازمانهای ویژه، یعنی اسبیتها[10] به نظم و زیر نظارت درمی‌آورد. گوسپلان جمهوری همان مساعی و وظایف برنامه‌ریزی، ترکیب و داوری را در مقیاس خود انجام می‌دهد.

ــ گوسبانك (بانك دولت) نیز حقوق و اختیارات نظارت خود را هم در افزایش پرداخت جاری و هم در ازدیاد اعتبار کوتاه‌مدت اعمال می‌کند.

ــ عمل مدیریت مرکزی آمار گسترش یافته و وظایف وزارتخانهٔ «نظارت دولت» بسط پیدا کرده است.

ــ یك کمیتهٔ دولتی علمی و فنی در کنار گوسپلان ایجاد شده است: نقش این کمیته مرکزیت نتایج پژوهشهای علمی، فنی و پخش اطلاعات فنی است.

سرانجام، برای تخریب گرایشهای خودبسندگی‌یااجتناب از این جریان در سُونارخوزها، فرمان مورخ بیست‌وچهارم آوریل ۱۹۵۸ مقرر می‌دارد که عدم اجرای برنامه‌های تحویل به دولت یا به جمهوری و یا به منطقهٔ اقتصادی، به منزلهٔ تخلف از انضباط دولتی تلقی می‌شود و برای رؤسای مؤسسات و رهبران سُونارخوزهای بی‌کفایت تعقیب انضباطی مادی و قضایی را به بار می‌آورد. مدیریت کل تدارکات به صورت مدیریت کل توزیع میان جمهوریها از نو سازمان یافته است.

به این ترتیب، سُونارخوزها به عنوان وسایل تصدی موجود میان مراکز برنامه‌ریزی و واحدهای تولیدی نمودار می‌شوند. لازم است بدانیم که اصلاحات سال ۱۹۵۷، بی‌آنکه اهمیت آن را انکار کنیم، فاقد اعتباری است که در غرب برخی از مفسران می‌خواهند بدان نسبت بدهند: هدف تبدیل و تغییر اساسی در برنامه‌ریزی شوروی نبوده، بلکه ایجاد انعطاف در روشهای تصدی بوده است، چنان که مفاد قانون دهم ماه مه ۱۹۵۷ نیز صراحت دارد، منظور «انتقال مرکز ثقل تصدی مشروح و مفصل از صنعت و

10. sbytes

ساختمان به مناطق اقتصادی و اداری بوده است».

اصلاحات سال ۱۹۵۷، بدون آنکه همهٔ نارساییهای گذشته را از میان ببرد، دشواریهای تازه‌ای پدید آورده است. کمیتهٔ مرکزی حزب، در نوامبر سال ۱۹۶۲، تصمیم به تجدید سازمان دستگاههای مدیریت اقتصاد «بر پایهٔ تولید» گرفته است. حزب کمونیست، از این پس، در تمام مراتب و رده‌ها دو سازمان موازی را در بر می گیرد: یکی برای صنعت و دیگری برای کشاورزی. سُونارخوزها در درون ۴۷ منطقهٔ بزرگ اقتصادی گرد آمده‌اند. کمیتهٔ نظارت حزب و دولت ایجاد شده است. دستگاههای مرکزی برنامه‌ریزی تخصص یافته‌اند: گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی عهده‌دار برنامه‌ریزی درازمدت است؛ سُونارخوزها در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی مسئول اجرای برنامه‌های سالانه می‌باشد؛ گُسترویی[11] اتحاد جماهیر شوروی مسئول سرمایه‌گذاری است. سرانجام در ماه مارس ۱۹۶۳، شورای عالی اقتصاد ملی را که وسیلهٔ راهنمای عالی برنامه‌ریزی است، تأسیس کرده است.

پ) خصوصیات اصلاحاتی که از سال ۱۹۶۵ در صنعت شوروی به عمل آمده، احیای مجدد وزارتخانه‌های صنعتی، که در سال ۱۹۵۷ منحل شده بود، افزایش خودمختاری بنگاههای تولیدی و برقراری نظام «محرکهای اقتصادی» است.

این اصلاحات مباحثات وسیعی را که نظریه‌های پروفسور لیبرمان[12] از سال ۱۹۶۲ در اتحاد شوروی به وجود آورده، نتیجه داده است.

از این پس، برنامه‌ریزان برای بنگاهها فقط پنج شاخص هدف معین می کنند: حجم فروش، جوری پایهٔ تولید، کل دستمزدهای پرداختی، سود و نرخ آن و مبالغی که از بودجهٔ دولت پرداخته یا به بودجهٔ دولت واریز شده است. سرمایه‌گذاریهای مهم ترباید به تصویب مقامات عالی برسند.

بنگاهها برنامهٔ بهره برداری خود را برحسب این شاخصها تهیه و تنظیم می نمایند.

سود، در نظام جدید، به صورت سرچشمهٔ مهم انگیزش اقتصادی در می آید. منافع به طرز زیر توزیع شده‌اند:

ـ پرداختی به بودجهٔ دولت بابت سرمایه که متناسب با ارزش اموال منقول به غیرمنقول و منابع بهره برداری می‌باشد؛

ـ پرداختهای ثابت به منظور دفع نفوذ عواملی که با فعالیت بنگاهها بستگی ندارند،

11. Gostroî 12. Libermann

مانند شرایط و اوضاع طبیعی، فنی یا اقتصادی، شرایط و اوضاع حمل و نقل که منشاءِ عواید غیراکتسابی موقعیت می‌شوند؛
ــ بنگاه سه صندوق بدین شرح تشکیل داده است: صندوق تشویق و پاداش (جوایز برای کارگران)؛ صندوق توسعهٔ تولید برای تأمین مالی بهبود روشهای تولید؛ صندوق نیازمندیهای اجتماعی و فرهنگی و ساختمان مسکونی؛
ــ باقیمانده به بودجهٔ دولت واریز می‌شود.

نظام جدید که از آغاز سال ۱۹۶۶ برپا گردیده، به تدریج در بخش صنعتی گسترش یافته است و در پایان سال ۱۹۶۸ بسیاری از بنگاهها را در بر می‌گیرد که بیش از نصف تولید صنعتی را فراهم می‌آورند.

کمیتهٔ مرکزی حزب کمونیست و شورای وزیران اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی در آوریل سال ۱۹۷۳، تأسیس *اتحادیه‌های صنعتی* را تصویب کرده‌اند. این اتحادیه‌ها یکی از مراتب مدیریت اقتصادی در وزارتخانه‌ها و بنگاهها را تشکیل می‌دهند و شماری از بنگاهها، انستیتوهای تحقیق و دوایر مطالعاتی یك وزارتخانه را که میان خود ارتباطات جغرافیایی و بخشی دارند، گردآوری می‌کنند. اتحادیه در قلمرو تولید، تأمین مالی و روابط با اشخاص ثالث مسئولیتهایی دارد: اتحادیه که دارای نوعی خودمختاری است، می‌تواند منابع را بهتر به کار برد و بر بهره‌وری بیفزاید. به این ترتیب، مقامات عالی شوروی درصددند که باز هم از انعطاف‌ناپذیری ساختارهای صنعتی بکاهند.

قسمت سوم ـ سازمان تولید کشاورزی

برنامه‌ریزی شوروی، در قلمرو کشاورزی، به دشواریهای همیشگی برخورد کرده است: روشهای برنامه‌ریزی پیوسته بین اشتراکی و جمعی کردن مستبدانه و نوعی آزادی گرایی نوسان داشته است.

تشکیل یك طبقه از دهقانان ثروتمند و مستقل (کولاکها)[۱۳] در نتیجهٔ مساعدت نِپ (سیاست جدید اقتصادی) و وجود حدود ۲۰۰۰۰۰۰۰ مزرعهٔ آزاد با مرکزیت فزایندهٔ بخش صنعتی مباینت داشت. از آغاز سالهای ۱۹۲۹-۱۹۳۰، استالین جنبش اشتراکی کردن کشاورزی را پدید آورد. *تاریخ حزب کمونیست اتحاد جماهیر شوروی*

13. Koulaks

سوسیالیستی، این کار را از نظر اهمیت و عواقب با انقلاب سال ۱۹۱۷ همانند می‌داند. جنگ به کلخوزیها فرصت داد تا از نو آزادیهای بیشتری را به دست آورند؛ حکومت شوروی، پس از پیروزی سال ۱۹۴۵ ناگزیر شد بر اقدامات خودکامانه در کشاورزی بیفزاید و استالین اندکی پیش از مرگ خود روی «تفاوتی» که هنوز میان بخش صنعتی و بخش کشاورزی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی حکمفرما بود، تـأکید می‌ورزید[14]: هنگامی که حکومت مالنکف[15] سیاست چشمپوشی در برابر وضع روستایی را برای تهیهٔ زمینهٔ مساعد جهت تولید کالاهای مصرفی و تسهیل سیاست ترقی سطح زندگی پیش گرفت، به نظر می‌رسید که این تصمیم به منظور گروه بندی مجدد مزارع اشتراکی به صورت «شهرهای کشاورزی» اتخاذ گردیده است. امروزه بخش کشاورزی هنوز به صورت نقطهٔ ضعف اقتصاد شوروی باقی مانده است و این امر علت اصلاحات پیاپی را طی سالهای اخیر توضیح می‌دهد.

در کشاورزی، دو شکل بهره برداری، یکی کُلخوزها و دیگری سُوخوزها تفوق دارند: بهره برداریهای انفرادی در شرف نابودی می باشند. جدول زیر تحول شکلهای بهره برداری را در کشاورزی شوروی از سال ۱۹۲۷ تا سال ۱۹۵۷ خلاصه می کند:

	سال ۱۹۲۷	سال ۱۹۵۷
سوخوزها	۱۴۰۰	۵۸۰۰
کلخوزها	۱۴۸۰۰	۷۸۹۰۰
بهره‌برداریهای متعلق به دهقانان فقیر و میانه‌حال	۲۳۷۰۰۰۰۰	۱۰۰۰۰۰
بهره‌برداریهای کولاکها	۱۱۰۰۰۰۰	

§ ۱. کلخوزها

کلخوز یك بهره برداری اشتراکی است که عده ای از خانواده های دهقانی را در برمی‌گیرد. اینان مشترکاً در زمینی که ملك دولت است، کار می‌کنند و حق انتفاع نامحدود دارند.

کلخوز مالك کلیهٔ وسایل تولید (چهار پایان، ابنیهٔ مزرعه، بنگاههای تبدیل و تهیهٔ بذر) است. کلخوزیها انحصاراً فقط مالك خانه بوده و چهارپایان در مالکیت شخصی دارای اهمیت موکداً محدود

14. *Problèmes économiques du socialisme dans l'U.R.S.S.*

15. Malenkov

است؛ هر خانوادهٔ کلخوزی دارای قطعه زمین شخصی است که به میل خود زراعت می کند.

در رأس کلخوز شورای اداری، برگزیدهٔ مجمع عمومی کلخوزیها قرار دارد. ریاست عالیهٔ شورای اداری در برابر مجمع مسئول است و حتی از لحاظ قضایی می تواند مورد تعقیب قانونی قرار گیرد.

سازمان کار در هر کلخوز از تقسیم اعضاء به دسته های ۵۰ تا ۱۰۰ نفری که لااقل فقط برای دورهٔ زمانی یك آیش منصوب شده اند ایجاد گردیده است: هر چند دولت پیوسته درصدد برآمده است تا در تشکیل دسته های کار نوعی استمرار پدید آورد، اما تجدید گروه بندی مسئلهٔ ثبات و دوام در کار را مطرح می سازد.

کار براساس «روزکار»[16] موافق با اجرای شماری هنجارهای کار اندازه گیری می شود. از سال ۱۹۴۸، نه نرخ مختلف روزکار وجود دارد که هم کمیت و هم کیفیت وظیفه را منعکس می کند. این واحد اندازه گیری که با روزانهٔ کار تفاوت دارد، امکان می دهد تا در کشاورزی پرداخت کارمزدی به عمل آید.

کلخوزها، تا این اواخر، صاحب ماشینهای کشاورزی و تراکتور نبودند و احتیاج خود را از ۸۰۰۰ *ایستگاه ماشین و تراکتور* دولت تأمین می کردند. در این مراکز، ابزارهای عمدهٔ تولید کشاورزی متمرکز بود. کارکنان ایستگاههای ماشین و تراکتور از مزدبگیران دولت بودند. دولت شوروی این ایستگاهها را نه فقط وسیله ای مناسب برای ماشینی کردن کشاورزی می دانست، بلکه ابزار نظارت بر فعالیت کلخوزها و میزان برداشت محصول آنها نیز می پنداشت. ایستگاههای ماشین و تراکتور، چنان که گفته شده است، موضع اصلی استراتژیك دولت را در روستاها تشکیل می دادند. قراردادهایی میان کلخوزها و ایستگاه بسته می شد و این ایستگاه پرداختهای جنسی را تحویل می گرفت.

تولید سالانهٔ کلخوزها تا زمان اصلاحات سال ۱۹۵۸، به طرز زیر توزیع می گردید:

- یك قسمت عاید دولت می شد؛ تحویل اجباری، بدون توجه به مقدار تولید و پرداخت جنسی بابت خدمات ایستگاه ماشین و تراکتور؛
- یك قسمت، ذخیره برای بذر و مواقع خرمن و برداشتهای بد و نیز وجوه تأمین معاش برای کسانی که نمی توانند کار بکنند؛
- باقیماندهٔ تولید، بر پایهٔ تصمیم مجمع عمومی یا به دولت و یا به تعاونیها فروخته می شد و یا در بازار آزاد به فروش می رفت و یا میان اعضای کلخوز به عنوان پرداخت جنسی بر اساس «روزکار» توزیع می گردید.

درآمد پولی کلخوز که از فروش محصول کلخوز به دست می آمد، به طرزی همانند تقسیم می شد: پرداخت مالیات بردرآمد؛ تأمین سرمایهٔ غیرقابل تقسیم (از ۱۰ تا ۱۵٪) که برای سرمایه گذاریهای اقتصادی و اجتماعی به کار می رود، توزیع بقیه میان کلخوزیها بر اساس روزکار است. سرانجام، درآمد هر کلخوزی به شمارهٔ روزکاری بستگی دارد که انجام گرفته است و پاداش روزکار در کلخوز و درآمدهایی که از بهره برداری شخصی خود به دست می آورد.

مساعده های پولی و جنسی می توانست در جریان سال به کلخوزیها اعطا گردد.

16. troudoden

نظام کلخوزی نگرانیهای برنامه‌ریزی شوروی را بدین شرح برطرف کرده است:
ــ ایجاد سازمان مؤثر کشاورزی در زمینهٔ فنی را امکان‌پذیر ساخته و موجب آزادی نیروی کار لازم برای گسترش و شکوفایی صنعتی گردیده است؛
ــ جمع‌آوری محصولات کشاورزی به منظور تهیه و تدارك آذوقهٔ شهری و در نتیجه تشکیل پس‌انداز جنسی را که برای تأمین وجه معاش کارگران صنعت به کار می‌رود، آسان گردانیده است؛
ــ و در پایان، تسلط دولت را بر طبقهٔ دهقان برقرار کرده است. این طبقه به صورت نیروی مخالف و بسیار سرسخت و پابرجا در برابر نظام حاکم ظاهر شده است.

با این همه، به نظر نمی‌رسد که این نتایج در زمینهٔ تولید کاملا و تماماً مساعد و سودمند بوده است. از سال ۱۹۱۳ تا سال ۱۹۵۶، تولید گندم پنج برابر، سیب‌زمینی سه برابر و گوشت دو برابر گردیده است.
افزایش تولید و ترقی بهره‌وری، با توجه به احتیاجات مردم و صنعت، کمتر از انتظار حکومت شوروی بود. همچنین از سال ۱۹۵۵ و به ویژه طی سالهای ۱۹۵۷ و ۱۹۵۸، اقداماتی به قصد تحریك تولید کشاورزی و دامپروری به صورت ترك رویهٔ جبر و فشار بر کلخوزها و تشویق نفع فردی دهقانان به عمل آمده است.

در سال ۱۹۵۸، دو کار مهم اصلاحی به شرح زیر انجام گرفته است:
الف) قانون مورخ سی‌ویکم مارس سال ۱۹۵۸ مقرر داشته است که ملزومات ایستگاه ماشین و تراکتور به کلخوزهای مایل به خرید، فروخته خواهد شد؛ تسهیلات پرداختی برای کلخوزها صورت پذیرفته است (یك تا دو سال برای کلخوزهای ثروتمند و دو تا سه سال برای کلخوزهای میانه‌حال؛ پنج سال برای کلخوزهای فقیر). انتظار می‌رفت که بر اثر این اقدامات بهره‌وری و سرمایه‌گذاری کلخوزها افزایش یابد. ایستگاههای ماشین و تراکتور به مراکز ترمیم و محافظت تبدیل شدند. از سال ۱۹۵۸، کلخوزها بیشتر از ۸۵٪ موجودی ماشینهای این ایستگاهها را به تملك خود در آورده‌اند.
ب) کمیتهٔ مرکزی، در جلسهٔ ژوئن سال ۱۹۵۸ الغای تحویل اجباری توسط کلخوزها را از برداشت محصول کنونی همراه با ابطال دیون پیشین مقرر داشته و برای تحویلها یك شکل واحد، یعنی خرید وسیلهٔ دولت را تصویب نمود.

با همهٔ اینها، خریدها برنامه‌ریزی شده‌اند و کلخوزها می‌بایستی هر سال به طور متوسط تعهد تحویل مقدار معینی محصول را بسپارند؛ ارزیابیهای برنامه، متناسب با اهمیت برداشت محصول، می‌توانند در جهت افزایش تغییر نمایند. دولت حق خرید محصولات ارزان‌تر از هر نقطه را چون قیمت تمام شدهٔ آنها پایین‌تر است، برای خود محفوظ می‌دارد. به نظر می‌رسد، دولت، وسیلهٔ سیاست

خرید خود، روی قیمت تمام کلخوزها که به وضوح بالاتر از این قیمت در سوخوزهاست، تأثیر بگذارد و تولید کلخوزها را ارشاد و هدایت کند.

و در پایان، به‌تدریج نظام جدید دستمزد و پاداش کار به صورت مشخص در تعرفه‌های ثابت، زمان‌بندی دوره‌ای پرداختها و پرداخت نقدی به مرحلهٔ اجرا در می‌آید. بدین قرار، کلخوز، بیش از پیش خصوصیات و نشانه‌های بهره‌برداری بزرگ کشاورزی را کسب می‌کند، یعنی، نیروی کار مزدبگیر را اشتغال می‌دهد و به این ترتیب به سوخوز نزدیك می‌شود.

از سال ۱۹۶۵، در سازمان و طرز کار کلخوزها تغییرات بسیار دامنه‌داری پدید آمده است:

- در سال ۱۹۶۶، دستمزد تضمین شده به صورت نقد و جنس برای کلخوزیها معمول گردیده است: از این پس، کلخوزیها باید لااقل یك بار در ماه دریافتی داشته باشند. این نظامِ پاداش، به وضوح عالی‌تر از روزکار است که معلوم نبود سرانجام ارزش واحدهای پولی وصولی چیست؛
- تغییرات مالیات بردرآمد کلخوزها شامل کاهش بار مالیاتی که بر دوش بهره‌برداریهای کم رونق‌تر سنگینی می‌کرد و برقراری مالیات بردرآمد ویژه و نه بردرآمد ناویژه؛
- الغای بخش بسیار مهمی از دین کلخوزها؛
- تنزل هدفهای خرید و پرداخت در برابر تحویلهایی که از هدفهای برنامه با قیمت ۵۰٪ بالاتر از قیمتهای تدارکات بگذرد؛
- تخفیف تضییقات سختی که خروشچف دربارهٔ ابعاد قطعات زمین شخصی و مالکیت خصوصی چهارپایان وضع کرده بود.

§ ۲. سُوْخوزها

سُوخوزها مزارع دولتی هستند که فقط توسط یك مدیر، منصوب وزارت اداره می‌شوند و معمولا بیشتر از ۵۰۰۰ هکتار وسعت دارند و «کارخانه‌های کشتزارها»ی حقیقی را تشکیل می‌دهند. این مزارع برای تولید در مقیاس وسیع سازمان یافته‌اند و به میزان حداکثر ماشینی شده‌اند.

در سال ۱۹۶۲، شمار ۷۵۰۰ سوخوز در برابر ۲۴۰۰۰ کلخوز وجود داشته است.

در سال ۱۹۶۷ یك اصلاح بسیار مهم در سازمان سوخوزها به عمل آمده و تصدی کارگری اقتصادی معمول شده است.

هدفهایی که مقامات عالی تر معین کرده اند محدود گردیده است: سوخوزها با منابع پولی خود مسئولیت تأمین هزینه‌های تولید و سرمایه‌گذاریهای تولیدی را پیدا کرده اند. سوخوزها، پس از پرداخت بهرهٔ ۱٪ سرمایه، باید صندوق تشویق و پاداش (مانند بهره برداریهای صنعتی) را تشکیل بدهند. سرمایه گذاریها باید از محل منافع و اعتبارات بلندمدت تأمین مالی گردد. تأمین مالی از محل بودجه کاهش یافته و محدود به خانه های مسکونی، تجهیزات اجتماعی و سرمایه‌گذاریهای زیر بنایی (آبیاری، ایجاد شبکهٔ برق، بهبود اراضی) شده است.

تحول کشاورزی در اتحاد جماهیرشوروی سوسیالیستی بیش از پیش در جهت نزدیکی کلخوزها و سوخوزهاست.

ــ کلخوز بر اثر کاربرد دستمزد تضمین شده برای کلخوزیها به سوخوز نزدیك می شود.

ــ سوخوز، به نوبهٔ خود، استقلال بیشتری به دست می آورد و بدین سبب به کلخوز نزدیك می گردد و از این پس از قیمت در مرحلهٔ تدارکات پرداختی به کلخوزها استفاده می کند.

خودمختاری بسیار زیاد بهره برداریها و بهبود درآمدهای کشاورزان، دو اصلی است که طی چند سال کلیهٔ اقدامات و تصمیمات متخذهٔ مقامات شوروی را در قلمرو کشاورزی راهنمایی می کنند.

قسمت چهارم - سازمان توزیع

نظام شورایی توزیع، پس از نابودی بازرگانان خصوصی، در آغاز سال ۱۹۳۰، شامل سه بخش بازرگانی دولتی، بازرگانی تعاونی و بازرگانی کلخوزی می باشد. سهم هر یك از این بخشها در بازرگانی خرده فروشی در سال ۱۹۵۶ به ترتیب به ۶۵٪، ۲۸٪ و ۷٪ می رسد.

§ ۱. بخش دولتی

این بخش، سازمانهای عمده و خرده‌فروشی بسیار متنوع بوده و تابع وزارتخانه های بازرگانی جمهوریهای فدرال است. وزارت فدرال بازرگانی در سال ۱۹۵۸ منحل گردیده است: ارتباط بازرگانی میان جمهوریها را گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی برقرار می کند.

شورای وزیران اتحاد جماهیرشوروی سوسیالیستی توزیع کلیه کالاهای تولیدی

را که باید به صندوق ویژه واریز شود، مقرر می‌دارد و کلیهٔ محصولاتی که توزیع آنها باید به تصویب گوسپلان برسد، لزوماً باید وسیلهٔ سازمانهای فروش گوسپلان، یعنی گلاوسبیتی[۱۷] فروخته شود: اینان قراردادهایی با دوایر خرید سونارخوزها منعقد می‌نمایند.

کالاهای مصرفی را سونارخوزها به سازمانهای عمده‌فروشی وزارتخانه‌های بازرگانی می‌فروشند، به استثنای بعضی از محصولات مهم که توزیع آنها بنا بر تصمیم شورای وزیران اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی صورت می‌گیرد (آرد، شکر، پارچه‌های نخی و غیره).

بازرگانی جزئی را سازمان منطقه‌ای[۱۸]، وسیلهٔ مغازه‌های بزرگ[۱۹] و مغازه‌های تخصصی (۱۳۷۵۰۰ مغازه در سال ۱۹۵۶) انجام می‌دهند.

وزارت بازرگانی مغازه‌های بزرگ را نیز سازمان داده است.

بازرگانی محصولات غذایی یا وسیلهٔ مغازه‌های عمومی غذایی وابسته به وزارت بازرگانی و یا توسط سازمانهای تابع وزارت صنعت غذایی تأمین می‌گردد.

و در پایان، برخی از مغازه‌های نمونه را وزارتخانه‌های صنعتی شاخه‌های تولیدکنندهٔ کالاهای مصرفی ایجاد کرده‌اند.

§ ۲. بخش تعاونی

این بخش که فعالیت آن تا سال ۱۹۴۶ به مناطق روستایی محدود بود، از این زمان تا سال ۱۹۴۹ به شهرها گسترش یافته و شبکهٔ شهری آن، برای آنکه «تعاونیهای مصرف مساعی خود را در خدمات و کارهای روستایی متمرکز بسازند»، در این تاریخ منحل گردید و برچیده شد.[۲۰]

سازمان مرکزی مسئول بازرگانی تعاونی[۲۱] عهده‌دار برنامه‌ریزی و نظارت بر توزیع است.

واحد اساسی و پایهٔ بخش تعاونی ده[۲۲] است که غالباً در محدودهٔ بخش یا منطقه، در گروه‌بندی به نام رِی‌سایوز[۲۳] ادغام شده است و نقش سازمان عمده‌فروشی و نیمه عمده‌فروشی را ایفا می‌کند.

17. Glavsbyti 18. Torgs 19. Univermag 20. *Pravda*, 24 août 1949.
21. Tsentrosoyuz 22. Selpo 23. Raysoyouz

§ ۳. بخش آزاد کلخوزی

هنگامی که کلخوز تعهدات خود را در برابر دولت انجام بدهد، می تواند مازاد تولید خود را به قیمتهایی که مستقیماً دولت معین نکرده است، آزادانه بفروشد.

بازار کلخوزی محدود به شهر همجوار یا به حوزه‌ای نسبتاً کم وسعت و کوچك است. با این همه، چون بسیاری از مزارع دور از بازارهای شهری قرار گرفته‌اند، اساساً از خریدهای تعاونی استفاده می نمایند. در سال ۱۹۵۶ شمار ۸۶۶۸ بازار دائمی کلخوزی وجود داشته است.

قیمتها در مغازه‌های دولتی که فعالیتهای خود را در مراکز فروش محصولات کلخوزی انجام می‌دهند، نقش راهنما را در بازار آزاد ایفا می کنند و فقط در دورهٔ بحران یا کمیابی است که کلخوزیها از این آزادی استفاده می برند.

نظام روسی توزیع، در سال ۱۹۵۶، شمار ۶۱۶۰۰۰ بنگاه بازرگانی جزئی و غذایی را دربرمی‌گرفت. این واحدها، در این تاریخ ۲/۶ میلیون کارگر، یعنی ۱/۳٪ جمعیت کل را در استخدام داشت. هزینه‌های توزیع به ۷/۸٪ میزان کل فروش خرده بازرگانی ارزیابی شده است.

*

*　　　*

بنابراین، منظور خواه بهره برداریهای صنعتی یا کشاورزی و یا بازرگانی باشد، این حقیقت درك می‌شود که تأسیس این سازمانها و قوهٔ محرکهٔ اینان فقط مدیون اقتدار دولت است و کارکرد آنها همیشه مستقیماً یا به طور غیرمستقیم زیر تسلط برنامهٔ دولت باقی می‌ماند.

مرکزیت و وحدت جایگزین عدم مرکزیت و تنوعی گردیده اند که در این زمینه‌ها اقتصاد بازار را توصیف می نمایند.

کتابشناسی

Ch. Bettelheim, *L'économie soviétique* (Sirey, 1950).
H. Schwartz, *Russia's Soviet Economy* (1950, Prentice Hall).
D. Granick, *Management of the Industrial Firm in the U.S.S.R. : a Study in Soviet Economic planning* (New York, 1954).
J. Berliner, *Factory and Manager in the U.S.S.R.* (Cambridge, 1957).

A. Vucinich, *Soviet Economic Institutions* (Stanford 1952).
Bienstock, Schwartz et Yugow, *Management in Russian Industry and Agriculture.*
Ch. Bouvier, *La collectivisation de l'agriculture* (A. Colin, 1957).
H. Wronski, *Rémunération et niveau de vie dans les Kolkhozes : le Troudoden* (Paris, S.E.D.E.S., 1957).
D. Nacu, *Du Kolkhoze au Sovkhoze* (Paris, 1958).
Z. Frank-Ossipof, Quelques données sur le réseau de distribution en U.R.S.S. (*Problèmes Economiques*, 1961, n° 680).

جزءِ سوم از عنوان نخست

ترکیب عوامل تولید

عوامل تولید در همهٔ شاخه‌های تولیدی با یکدیگر همکاری می‌کنند. واحدهای تولیدی به نسبتهایی که بیشترین کارآیی ممکن را تحقق بخشد، این عوامل را با یکدیگر ترکیب می‌کنند. این ترکیبها از چه اصولی پیروی می‌نمایند و شرایط موفقیت در این ترکیبها چیست؟

برای پاسخ‌گویی به این پرسشها لازم است سه مجموعه مسئله مورد نظر قرار گیرد: نخست کیفیات ترکیب عوامل، یعنی اصول قابلیت مکمل بودن و جانشینی عوامل بررسی می‌شود.

سپس حدود ترکیب که با قانون بازده‌های نامتناسب ارتباط دارد، مطالعه می‌گردد.

در مرحلهٔ سوم، کارآیی ترکیب که بر اساس بهره‌وری اندازه‌گیری می‌شود، مورد آزمایش قرار می‌گیرد.

سرانجام ملاحظه می‌شود چگونه طی سالهای اخیر، روش فنی جدید تحلیل مسائل تولید موسوم و معروف به برنامه‌ریزی خطی گسترش یافته است.

قسمت اول ــ کیفیات ترکیب

§ ۱. مکمل بودن و قابلیت جانشینی عوامل

عوامل تولید می‌توانند در ترکیبهای متبادل مورد استفاده قرار گیرند و یکدیگر را تکمیل نمایند و یا به صورتی تغییرپذیر جانشین یکدیگر بشوند.

عوامل تولید، معمولاً، در تمام شاخه‌های تولیدی مکمل هم می‌باشند؛ اما می‌توانند در مقیاسی بس وسیع جایگزین یکدیگر نیز بشوند: زمین را می‌توان با کار و سرمایهٔ

فراوان (کشت عمقی) یا با کار و سرمایهٔ اندك (کشت سطحی) بهره برداری کرد. در بنگاه می‌توان جزئاً کار کارگران را جایگزین استعمال ماشین نمود.

با این همه، یك عامل تولید همیشه نمی‌تواند جانشین دیگری بشود و این عمل از لحاظ اقتصادی نیز مطلوب نبوده و بستگی به چند عنصر به شرح زیر دارد:

۱) *ویژگی عوامل* ــ یك عامل هنگامی ویژه است که به استعمال معین اختصاص یافته باشد، به طوری که نتواند جایگزین عوامل دیگر گردد و عوامل دیگر نیز نتوانند جانشین آن بشوند.

۲) *وضع فن* ــ شیوهٔ فنی، برخی از ضرایب فنی تولید را معین می کند؛ به علاوه، اختراعات فنی بنابر آنکه خنثی باشند یا در عوامل کار یا سرمایه صرفه‌جویی و پس‌انداز پدید آورند، می‌توانند روی کاربرد عوامل تأثیر متفاوت داشته باشند.

۳) *رابطهٔ میان قیمتهای عوامل تولید* ــ جانشینی میان کار و سرمایه در صورتی امکان‌پذیر است که با بهره‌وری برابر، قیمت تمام شدهٔ ماشین کمتر از قیمت پرداختی بابت نیروی کار باشد.

در کشورهایی که نیروی کار فراوان و ارزان است (چین - ژاپن)، برای کاربرد ماشین، نسبتاً تشویقی به عمل نمی‌آید، حال آنکه در کشورهایی که نیروی کار کمیاب و گران است، استفاده از ماشین گسترش یافته است.

نقش قیمت عوامل فقط در اقتصادهای بازار مشاهده می‌شود. در اقتصادهای برنامه‌ای، مانند روسیهٔ شوروی، نقش ضرایب فنی تولید[*] (یا «اعداد متناسب») جنبهٔ اساسی دارد: این ضرایب امکان می‌دهند تا مقدار نیروی کار، مواد اولیه و کالاهای سرمایه‌ای لازم و ضروری برای تولید محاسبه گردد. اما ضروری است تحول اقتصادی نیز که بر بهره‌وری بیفزاید و ترکیب شیوه‌های فنی جدید را عملی نماید، مورد توجه قرار گیرد.

۴) *اهمیت تولید* ــ گرایش به استفاده از سرمایه به جای نیروی کار هنگامی وجود دارد که تولید انبوه باشد و در نتیجه هزینه‌های ثابت (تعمیرات و استهلاك) روی مقدار زیادتری محصول سرشکن و توزیع شود.

به طور کلی، قابلیت جانشینی میان دو عامل A و B، وسیلهٔ کشش *جانشینی فنی* معین می‌گردد. رابطهٔ زیر این کشش را به دست می‌دهد:

$$\eta_{st} = \frac{\text{تغییر نسبی در نسبت مقدار عوامل A و B}}{\text{تغییر نسبی در نرخ نهایی جانشینی فنی میان B و A}}$$

یا:

$$\eta_{st}=\frac{\Delta\left(\frac{a}{b}\right)/\left(\frac{a}{b}\right)}{\Delta TMS_{B.A}/TMS_{B.A}}$$

اگر کشش جانشینی برابر با صفر باشد، عوامل تولید کاملا مکمل یکدیگر هستند و به نسبت ثابت مورد استفاده قرار می‌گیرند. هرگاه کشش بی‌نهایت باشد، عوامل، جانشین کامل یکدیگرند. هر قدر کشش زیادتر باشد، قابلیت جانشینی میان عوامل بیشتر است.

§ ۲. تابع تولید

رئیس بنگاه، برای دستیابی به مقدار معین تولید، می‌تواند ترکیبهای مختلفی از عوامل را به کار برد.

تابع تولید رابطهٔ فیزیکی میان مقدار عوامل مورد استعمال و تولید حاصله در واحد زمان است:

$$P=f(a, b, c\dots)$$

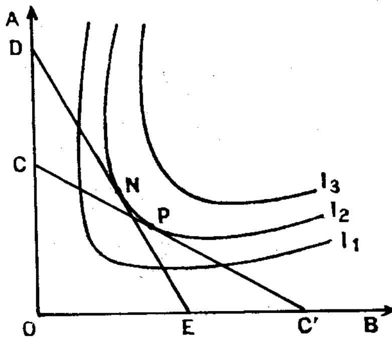
بنگاه می‌تواند P را با تغییر مقدار عوامل a و b و c تغییر بدهد. شیوه‌های گوناگون تولید وجود دارد؛ برخی مؤثرتر از دیگری است. اما فرض بر این است که بنگاه شیوهٔ تولید مؤثرتر را به کار می‌برد، زیرا نمی‌خواهد هزینه‌های غیر ضروری تولید را متحمل بشود.

تابع تولید، برای شیوهٔ فنی مؤثرتر تولید، ترکیبهای ممکن عوامل تولید را مشخص می‌کند و «افق دانش فنی» رئیس بنگاه را نشان می‌دهد. مسئلهٔ اقتصادی، با توجه به قیمت عوامل تولید، گزینش سودآورترین نقطه در تابع تولید است.

در اینجا به تحلیل گذشته در انتخاب تولید می‌رسیم. بنابراین می‌توانیم از شکل منحنیهای محصول برابر استفاده کنیم.

در شکل ۲۰ هر منحنی محصول برابر، ترکیبهای گوناگون دو عامل A و B را برای تولید محصول به مقدار معین نشان می‌دهد (رجوع نمائید به صفحهٔ ۱۷۷)

اگر قیمت دو عامل A و B معین باشد، ترکیبهای ممکن عوامل، به ازای هزینهٔ کل معین، با خط CĆ مطابقت می‌کند؛ شیب این خط فقط به قیمتهای نسبی A و B بستگی دارد. بیشترین تولید ممکن با کمترین هزینه، به ازای هزینهٔ کل مورد نظر، وسیلهٔ منحنی مقدار برابر مماس بر CĆ، یعنی منحنی مقدار برابر I_2 عرضه می‌شود. نقطهٔ P ترکیب



شکل ۲۰

بهینهٔ عامل A و عامل B را نشان می‌دهد. هرگاه قیمت A نسبت به قیمت عامل B کاهش یابد، خط قیمت DE در نقطهٔ N مماس بر منحنی مقدار برابر I_2 است و این خط نشان‌دهندهٔ بهترین ترکیب عوامل در وضعیت جدید قیمتها می‌باشد.

تابع تولید خاص، یك *تابع تولید متجانس* است.

تابع تولید به صورت زیر است:

$$P=f(a,b)$$

این تابع متجانس n درجه است اگر:

$$f(xa,xb)=x^n f(a,b)=x^n P$$

باشد. n عدد ثابت و x عدد مثبت حقیقی است.

اگر $n=1$ باشد، تابع متجانس درجه یك است و تابع متجانس خطی نامیده می‌شود، یعنی هرگاه کلیهٔ عوامل را دوبرابر کنیم ($x=۲$)، تولید دو برابر و اگر تمام عوامل را سه برابر نماییم ($x=۳$)، تولید سه برابر می‌گردد. در این حالت می‌گوییم بازده‌های مقیاس، ثابت است.

اگر $n>1$ باشد، بازده‌های مقیاس، صعودی است؛ بدین معنی که هرگاه عوامل را دو برابر سازیم، محصول افزون بر دو برابر افزایش می‌یابد.

هرگاه $0<n<1$ باشد، بازده‌های مقیاس، نزولی است. این حالت را در آینده بررسی خواهیم کرد.

تابع تولید متجانس خطی، که بیشتر اوقات مورد استفاده قرار می‌گیرد، تابع کاب ـ داگلاس[1] به نام دو اقتصاددان امریکایی است که برای تحلیل تولید به کار رفته و به

1. Cobb-Douglas

شکل زیر است:

$$P=kL^a.C^{(1-a)}$$

در رابطهٔ بالا، L نمایشگر عامل کار، C سرمایه و k و a اعداد ثابت و مثبت و $1 < a$ است.

هرگاه L و C را در عدد ثابت ν ضرب کنیم، رابطهٔ زیر را به دست می‌آوریم:

$$k(\nu L)^a(\nu C)^{1-a}=\nu^a\nu^{1-a}kL^aC^{1-a}=\nu.kL^aC^{1-a}=\nu.P$$

بنابراین، ملاحظه می‌شود که منظور تابع متجانس خطی است.

این تابع خصوصیات مختلفی به شرح زیر عرضه می‌دارد:

۱) اگر عوامل تولید پاداشی برابر با بهره‌وری نهایی خود دریافت نمایند، توان عوامل به ترتیب مساوی با سهم عوامل در تولید کل می‌باشد.

دلیل این امر را در مورد عامل کار جست‌وجو می‌کنیم:

بهره‌وری نهایی عامل کار از مشتق تابع تولید به دست می‌آید:

$$\frac{\delta P}{\delta L}=a.kL^{a-1}C^{1-a}$$

چون، بنا به فرض، دستمزد پرداختی به عامل کار، برابر با بهره‌وری نهایی عامل کار است، وجه دستمزد عبارت می‌شود از:

$$W=L(akL^{a-1}C^{1-a})=akL^aC^{1-a}=aP$$

در نتیجه، رابطهٔ زیر به دست می‌آید:

$$\frac{W}{P}=a$$

همین استدلال را می‌توان در مورد سرمایه نیز کرد.

۲) چون تابع تولید شامل بازده‌های مقیاس ثابت است، جمع بهره‌وریهای نهایی برابر با محصول کل است. این قضیهٔ اویلر[۲] است که دورتر در مبحث توزیع بررسی خواهیم کرد.

۳) و در پایان، تابع کاب-داگلاس وسیلهٔ کشش جانشینی میان عوامل کار و سرمایه مساوی با یك مشخص می‌شود.

مشاهدات عینی نشان می‌دهد که در انواع متفاوت تولید درجات گوناگون

2. Euler

جانشینی‌پذیری وجود دارد؛ بعضی از نویسندگان، تابع متجانسی را تهیه کرده اند که در آنها کشش جانشینی میان دو عامل سرمایه و کار ثابت و کمتر از واحد می باشد. این تابع C.E.S.[۳] است که ارو[۴]، چنری[۵]، مینهاس[۶] و سولو[۷] تنظیم و پیشنهاد کرده اند.[۸]

قسمت دوم ــ حدود ترکیب
قانون بازده های نامتناسب

تجربه نشان می‌دهد که هرگاه دو عامل تولید را با هم به کار بریم، مقدار یك عامل نمی‌تواند پیوسته افزایش یابد و مقدار عامل دیگر نسبتاً ثابت بماند، بدون آنکه مقدار تولید اضافی کاهش پیدا نکند. این تنزل بازده های اضافی ناشی از این است که میزان افزایش عامل متغیر با جزءِ متدرجاً کمتر منابع ثابت توافق می نماید. این پدیده، قانون بازده های نامتناسب را توضیح می‌دهد. روپکه می نویسد، «حقیقت پیش پا افتاده و بدون هرگونه بحث تجربهٔ روزانهٔ آشپزهاست، هنگامی که نمك روی سیب‌زمینی می‌پاشند...».

بنابراین، برای هر مقدار تولید لازم است میان عوامل مختلف نسبت هماهنگ برقرار باشد.

§ ۱. منشاءِ قانون بازده های نامتناسب و بسط آن

منشاءِ این قانون به اندیشهٔ تورگو دربارهٔ بهره برداری کشاورزی می‌رسد.

تورگو می نویسد، بذری که در زمین حاصلخیز به طور طبیعی و بدون هیچ گونه آماده سازی افشانده می شود، کودی است که تقریباً به کلی از دست می‌رود. اگر بدان فقط یك شخم اضافه شود، محصول زیادتر خواهد شد؛ شخم دوم و سوم شاید مقدار محصول را از دو یا سه برابر افزون تر کند و به چهار و ده برابر برساند، یعنی میزان محصول به نسبت بسیار زیادتر از کود افزایش یابد و این جریان تا زمانی ادامه پیدا می نماید که محصول در مقام مقایسه با کود به مقدار بیشتر به دست بیاید. هرگاه از این مرز بگذریم و باز هم بر کود بیفزاییم، باز هم محصول زیاد می شود، اما به میزانی کمتر و همیشه کمتر از پیش، تا آنکه قوهٔ زمین کاملا به اتمام برسد و صنعت نتواند چیزی بدان بیفزاید. در این حالت، هر اضافه کودی مطلقاً چیزی بر محصول نخواهد افزود.

ریکاردو قانون بازده‌های نامتناسب را برای توضیح ترقی قیمت غلات در انگلستان

---

3. Constant Elasticity of Substitution

4. Arrow 5. Chenery 6. Minhas 7. Solow

8. *The Review of Economics and Statistics*, Aug. 1961. p. 225ff.

پس از سال ۱۸۱۴ به کار می‌برد: به دنبال گسترش زراعت، بازده بهره برداریهای کشاورزی نزولی است، حال آنکه هزینه‌های تولید آن صعودی می‌باشد. این امر موجب افزایش قیمتها می‌شود.

استوارت میل عقیده دارد که این قانون در کشاورزی ارزش و اعتبار ندارد؛ در صنعت، بازده معمولا متناسب‌تر از هزینه است.

هر فعالیت انسانی، در واقعیت امر، نخست یك مرحلهٔ بازده‌های صعودی و هزینه‌های نزولی را می‌پیماید، سپس، به ازای ترکیب بهینهٔ عوامل تولید، بازده بیشینه به دست می‌آید. سرانجام، مرحلهٔ بازده‌های نزولی و هزینه‌های صعودی فرا می‌رسد. در اینجا فقط می‌توان پذیرفت که حدود بازده‌های نزولی در کشاورزی سریع‌تر از صنعت ظاهر می‌گردد، زیرا قدرت بشر بر طبیعت، در بخش نخست کمتر از بخش دوم است.

بنابراین، قانون بازده‌های نامتناسب عمومیت دارد و می‌تواند به طرز زیر بیان شود: اگر مقدار نامشخص تولید، کاربرد دو یا چند عامل تولید را ایجاب نماید و مقداری که از یك عامل به کار رفته است به همان نسبت و به تدریج زیاد گردد و در عین حال، مقدار عامل یا عوامل دیگر تغییر ننماید، محصول نهایی عامل متغیر (یعنی بازده هر واحد اضافی از عامل متغیر مورد استعمال) را تا نقطهٔ معین بالا می‌برد و سپس تنزل می‌دهد. پس از این نقطه، محصول کل به نرخ نزولی به افزایش ادامه می‌دهد.

برای بیان بهتر حاکی از اینکه بازده‌های نزولی به محصول کل مربوط نبوده، بلکه با محصول نهایی عامل متغیر ارتباط دارد، قانون بازده‌های نامتناسب گاهی قانون تنزل محصول نهایی نامیده می‌شود.

جدول صفحهٔ بعد قانون بازده‌های نامتناسب را مجسم می‌نماید.

ملاحظه می‌شود که *محصول کل* تا بی‌نهایت افزایش نمی‌یابد و حتی پیش از آغاز به کاهش، نرخ رشد آن رو به تنزل می‌نهد.

محصول نهایی عامل متغیر، تغییر محصول کلی در نتیجهٔ ازدیاد یك واحد از عامل متغیر است و نرخ تغییر محصول کل را که همان شیب تابع تولید است، عرضه می‌دارد. اکنون این حقیقت درك می‌شود که هرگاه محصول کل به نرخ صعودی افزایش یابد، محصول نهایی عامل متغیر زیاد می‌شود و برعکس، هنگامی که محصول کل به نرخ نزولی افزایش یابد، محصول نهایی تنزل می‌نماید. هرگاه محصول کل کم بشود، محصول نهایی منفی می‌گردد (زیرا تنزل محصول کل تغییر منفی را نشان می‌دهد).

محصول *متوسط عامل* متغیر از تقسیم محصول کل بر واحدهای عامل متغیر به

واحدهای عامل ثابت	واحدهای عامل متغیر	محصول کار	محصول نهایی عامل متغیر	محصول متوسط عامل متغیر
۳۰	۰	۰	۰	۰
۳۰	۱	۱۰	۱۰	۱۰
۳۰	۲	۲۶	۱۶	۱۳
۳۰	۲	۵۷	۳۱	۱۹
۳۰	۴	۹۲	۳۵	۲۳
۳۰	۵	۱۲۵	۳۳	۲۵
۳۰	۶	۱۵۰	۲۵	۲۵
۳۰	۷	۱۶۸	۱۸	۲۴
۳۰	۸	۱۷۶	۸	۲۲
۳۰	۹	۱۷۶	۰	۱۹
۳۰	۱۰	۱۷۰	−۶	۱۷

دست می‌آید.

ملاحظه می‌شود که محصول متوسط ابتدا با سرعت کمتر از محصول نهایی رشد می‌کند و به بیشینه می‌رسد و در این وضع برابر با محصول نهایی می‌شود، سپس با سرعتی کمتر از محصول نهایی تنزل می‌کند. در اینجا، به کاربرد قواعد عمومی دربارهٔ روابط میان مقادیر نهایی و مقادیر متوسط می‌رسیم:

الف) اگر مقدار نهایی از مقدار متوسط تجاوز کند، مقدار متوسط افزایش یابنده است (مقدار نهایی، مقدار متوسط را بالا می‌برد)؛

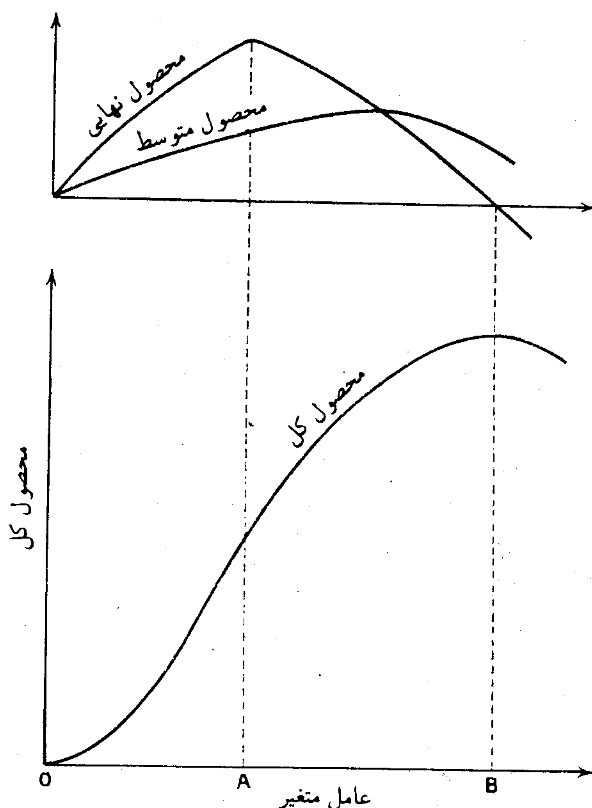
ب) اگر مقدار نهایی کوچکتر از مقدار متوسط باشد، مقدار متوسط تنزل می‌یابد (مقدار نهایی، مقدار متوسط را پایین می‌آورد). (این دو رابطه وجود دارد، خواه مقدار نهایی صعودی یا نزولی و یا ثابت باشد)؛

پ) اگر مقدار نهایی ثابت و برابر با مقدار متوسط باشد، مقدار متوسط نیز ثابت است؛

ت) اگر مقدار نهایی صعودی یا نزولی و در نقطهٔ معین مساوی با مقدار متوسط باشد، مقدار متوسط در این نقطه به یك بیشینه یا به یك کمینه می‌رسد.

اینك می‌توانیم منحنیهای محصول کل، محصول نهایی و محصول متوسط را ترسیم

نماییم. شکل این منحنیها روابطی را که هم اکنون شرح دادیم، بیان می کند.

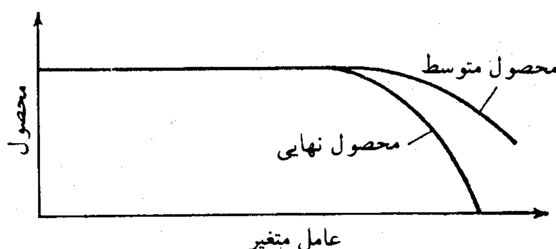


شکل ۲۱

در بعضی از موارد، روابط میان عوامل و تولید درست همانند با روابطی نیست که بررسی کردیم.

ممکن است بازده های نهایی، به محض آنکه واحدهای عامل متغیر را افزایش بدهیم، گاهی تنزل نماید. این وضعیت، در شکل ۲۲، با قسمتهایی از منحنیهای محصول پس از OA مطابقت می کند. گاهی بازده‌های نهایی ثابت می‌توانند به ازای قسمت مهمی از عملیات تولید، وجود داشته باشند (شکل ۲۲). محصول کل به نرخ ثابت رشد می نماید تا حدود ظرفیت تولید موجود فرا برسد؛ منحنی محصول نهایی افقی خواهد شد؛ منحنی محصول متوسط نیز افقی و با منحنی محصول نهایی یکی می شود. در واقع،

هنگامی که محصول نهایی ثابت است، محصول متوسط برابر با محصول نهایی می باشد و نیز ثابت است.



شکل ۲۲

این حالت در صنایع تبدیلی فراوان دیده می شود. در این گونه صنایع، شمار ماشین ثابت بوده و هر یك به مقدار معین تولید می نمایند و نیروی کار معینی را تقاضا می کنند. برای ازدیاد تولید، لازم است یك ماشین و مقدار معینی نیروی کار افزوده شود و تا ماشینها کارآیی برابر دارند، تولید به مقدار ثابت افزایش می‌یابد. بازده‌های نزولی هنگامی پدیدار می گردند که بعضی از ماشینها در گرماگرم تولید با کارآیی کمتر به کار افتند.

قانون بازده های نامتناسب این واقعیت را بیان می کند که در هر فراگرد تولید، که مقیاس آن معلوم است، عوامل تولید کاملا جانشین‌پذیر نمی باشند. حالت نسبتهای ثابت، مانند مورد جانشین‌پذیری کامل، از موارد استثنائی است. در واقع، عوامل تولید فقط به میزان معین جانشین‌پذیر بوده ویك نسبت معین عوامل، به عنوان بهترین، وجود دارد.

محصول نهایی نمی تواند تا بی‌نهایت همراه باتولید افزایش یابد: این جریان مستلزم آن است که هر واحد از عامل متغیر، هنگامی که جزءِ عامل ثابت که با آن ترکیب می‌شود کمتر باشد، مقدار بیشتری محصول را فراهم آورد؛ یعنی هر قدر بتوان کاردهقان را در فضای تنگتر متمرکز ساخت، تولید کشاورزی بیشتر خواهد بود.

همین طور، محصول نهایی از مقدار معین که بگذرد، دیگر نمی تواند کاهش پذیرد؛ وگرنه این معنی را می‌دهد که از هر مقدار معین عامل ثابت، فقط با افزایش شمار واحدهای عاملِ متغیر می توان هر مقدار تولید را به دست آورد؛ به تعبیر دیگر، وسعت زمین برای تولید کشاورزی اهمیتی ندارد.

بنابراین، قانون بازده‌های نامتناسب این واقعیت را می‌رساند که هر عامل برای تولید ضروری است و عوامل تولید در اندازهٔ معین مکمل یکدیگر می باشند.

§ ۲. تعریف قانون بازده‌های نامتناسب

قانون بازده‌های نامتناسب فقط در شرایط معینِ به شرح زیر معتبر و ارزنده است:

۱) لازم است که عوامل مورد نظر تولید دقیقاً متجانس باشند؛

و اما نباید فراموش کرد که عوامل کار و سرمایه به شکلهای مختلف وجود دارند، مانند کار بدون مهارت؛ کار با مهارت؛ مثلا کار مدیریت. قانون کار باید موافق این اشکال ترکیبهای فراوان را در نظر بگیرد؛

۲) این قانون قبول دارد که به ازای مقدار ثابت یك عامل، اندازه‌های اضافی از عامل دیگر افزوده می‌شود، لکن در بعضی از فراگردهای تولید، اگر فقط یك عامل تولید ازدیاد یابد، هیچ محصول اضافی به دست نمی‌آید. فقط تغییر پیوستهٔ عامل (مثلا کار یا ابزار) امکان می‌دهد تا بازده افزایش یابد.

۳) قانون فقط برای وضع معلوم و مشخص شیوهٔ فنی اعتبار دارد. روشهای تولید به تدریج که تکامل پذیرد، نقطه‌ای که از آن پس مرحلهٔ بازده نزولی فرا می‌رسد، تغییر مکان می‌دهد و دور می‌شود.

۴) قانون فقط برای مقیاس معین تولید ارزنده می‌باشد و در موردی به کار می‌رود که واحدهای متوالی یك عامل متغیر بر یك مقدار ثابت عامل معین افزوده شود.

اما هرگاه دو عامل به یك نسبت افزایش یابند، چه اتفاقی می‌افتد؟ ممکن است وضعیتهای مختلف پدید آید:

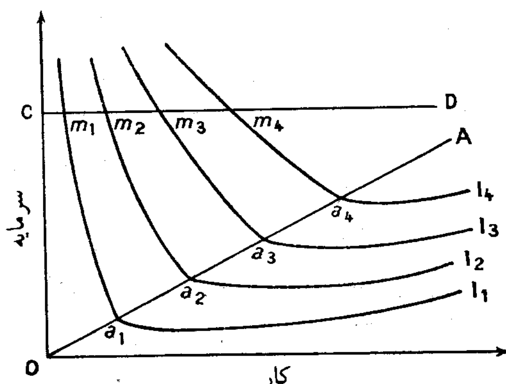
ــ ممکن است محصول به همان نسبت افزایش یابد: در این صورت می‌گوییم *بازده‌های ثابت مقیاس* وجود دارد. در واقع، افزایش کلیهٔ عوامل به یك نسبت به منزلهٔ ازدیاد مقیاس جریان تولید است.

ــ ممکن است محصول به نسبت زیادتری افزایش یابد: می‌گوییم *بازده‌های مقیاس، صعودی* است.

ــ ممکن است محصول به نسبت کمتری افزایش یابد: می‌گوییم *بازده‌های مقیاس، نزولی* است.

بنابراین، لازم است به دقت بازده به ازای مقیاس معلوم را از تغییر بازده‌های مقیاس تشخیص دهیم. بازده نخست به تغییر در نسبتهای یك عامل ثابت و یك عامل متغیر مربوط است. بازده دوم به مقیاس و به ابعاد بنگاه ارتباط دارد.

این تفکیك و تمایز به روشنی در نمودار مقدار برابر ظاهر می‌گردد (شکل ۲۳).



شکل ۲۳

هنگامی که بازده‌های مقیاس ثابت باشد، قطر OA که از مبداء می‌گذرد، به وسیلهٔ منحنیهای محصول برابر($Oa_1=a_1a_2=a_2a_3=a_3a_4$) به قطعات برابر تقسیم می‌شود. این خاصیت ناشی از تعریف یك سطح تولید متجانس است، مانند وضعی که افزایش متناسب و یکسان در دو عامل موجب افزایش متناسب و برابر در تولید می‌شود.

اگر بازده‌های مقیاس، نزولی باشد، چنین خواهیم داشت: $Oa_1<a_1a_2<a_2a_3$، الخ. منحنیهای محصول برابر بیش از پیش از یکدیگر دور می‌شوند. هرگاه بازده‌های مقیاس صعودی باشند، قطعه خطها بیش از پیش کوچك می‌شوند.

هرگاه بخواهیم قانون بازده‌های نامتناسب را به ازای مقیاس معلوم مجسم نماییم، می‌توانیم خط CD را موازی با محور Xها بکشیم. هنگامی که مقدار نیروی کار افزایش یابد و میزان سرمایه ثابت بماند، درازای قطعه خطهای Cm_1و m_1m_2 و m_2m_3 زیاد می‌شود و این امر دلالت بر آن دارد که برای دستیابی به محصول اضافی باید مقدار متزاید نیروی کار مورد استفاده قرار گیرد.

چنین به نظر می‌رسد که، هنگامی که بعضی از عوامل تعیین نشده باشند، اما همه بتوانند تغییر نمایند، یعنی موقعی که مقیاس تولید بتواند تغییر بپذیرد، وضعیتی که بازده‌های مقیاس در آن ثابت باشد می‌تواند ارزش بیشتری پیدا بکند. در واقع، باز هم نخست بازده‌ها صعودی و سپس نزولی است و توضیح این جریان در پدیدهٔ صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس و زیانهای داخلی (جریانهای خلاف صرفه‌جویی) مقیاس است.

صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس ناشی از رشد بنگاه بوده و به علل گوناگون زیر

مربوط است:
ـ تخصص کارگران به ازای حجم متزاید تولید؛
ـ کاربرد سرمایهٔ فنی کارآمدتر و غالباً تقسیم‌ناپذیر که در نتیجه نتواند جز برای سطوح بالای تولید به شکلی اقتصادی به کار رود؛
ـ عوامل فنی که مقیاسهای بزرگتر تولید را مؤثرتر می‌نماید: به عنوان مثال، این حقیقت مشهود است که شمارهٔ تعمیرکاران یا مکانیسینهای لازم در یك بنگاه تولیدی به طور متناسب کمتر از شمارهٔ ماشین افزایش می‌یابد؛
ـ مزایای سازمان بهتر خرید (خریدهای عمده) و فروش (استفاده از شبکه‌های بازرگانی مؤثر).

و اما صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس بدون حد نیست. به تدریج که بنگاه بزرگ می‌شود، اگرچه زیانهای ناشی از مقیاس رو به پیدایش بگذارد، این صرفه‌جوییها گرایش به کاهش پیدا می‌کند. زیانهای ناشی از مقیاس اساساً مربوط به دشواریهای فزایندهٔ مدیریت، در ایجاد هماهنگی و نظارت به هنگامی است که ابعاد بنگاه بسیار بزرگ می‌شود. به این ترتیب، عامل انسانی، بازده‌های نزولی را خصلت تقریباً اجتناب ناپذیر تولید می‌گرداند.

قسمت سوم ـ کارآیی ترکیب: بهره‌وری

در حال حاضر، مفهوم بهره‌وری مقام بسیار بالایی در اندیشه‌ها و اشتغالات فکری ملتها دارد و استفادهٔ مؤثر از منابع تولیدی را برای تحصیل کالاها و خدمات و به قدر امکان با کمترین هزینه می‌رساند.

چنان که گزارش سال ۱۹۵۳ مدیرکل دفتر بین‌المللی کار[9] خاطرنشان می‌سازد، «بهره‌وری پیش‌ازهرچیز، مسئلهٔ سازمان است: منظور ترکیب مقادیر موجود انواع گوناگون کار، سرمایه و منابع طبیعی به مؤثرترین صورت برای تولید سودمندترین مجموعهٔ کالاها و خدمات می‌باشد».

بنابراین، کارآیی سازمان تولید باید هم در قلمرو بنگاه و هم در مقیاس ملت ارزیابی گردد.

9. Bureau International du Travail (B.I.T.)

§ ۱. تعریف و اندازهٔ بهره‌وری

بهره‌وری از لحاظ نظری به صورت رابطهٔ میان محصول و عوامل تولید تعریف می‌شود، یعنی مقدار ثروتی که تولید شده و مقدار منابعی که در جریان این تولید به کار رفته است:

— منظور از «محصول» لزوماً کلیهٔ کالاها و خدماتی است که نیازمندیها را بر می‌آورند (تولید کشاورزی، تولید صنعتی، تولید خدمات)؛

— مقصود از عوامل تولید، کلیهٔ کوششها و فداکاریها در جریان تولید است: کار رؤسای بنگاه و کارگران؛ انتظار از کسانی که پس‌انداز می‌کنند و سرمایه‌گذاری را امکان‌پذیر می‌سازند؛ برداشتهایی که از منابع طبیعی پایان‌پذیر و جانشین ناپذیر به عمل می‌آید (نفت، مواد معدنی).

چون اندازه‌گیری بهره‌وری در مقیاس ملی دشوار می‌باشد و به عوامل بسیار گوناگون و مختلف بستگی دارد، معمولا بهره‌وری برحسب شاخهٔ فعالیت (صنعت، کشاورزی، بازرگانی) یا در واحد تولید معین می‌شود.

چون اندازه‌گیری عوامل مختلف تولید و جمع واحدهای کار، سرمایه و منابع طبیعی با یکدیگر ممکن نیست، روش ساده‌تر و تقریبی‌تری به کار می‌رود، یعنی رابطه‌ای میان محصول با مقدار عامل مورد استفاده (کار، زمین یا سرمایه) برقرار می‌گردد.

الف) مفهوم بهره‌وری مورد استعمال، بیشتر اوقات همانا *بهره‌وری کار انسانی* است. بهره‌وری کار در موارد زیر اندازه‌گیری می‌شود:

— در اقتصاد: بر اثر تقسیم محصول کل به عامل کار؛

— در بنگاه: بر اثر تقسیم محصول این بنگاه به عامل کار که مورد استفاده قرار می‌گیرد.

بیشتر اوقات، تولید برحسب مقادیر فیزیکی ارزیابی می‌شود. در بعضی از موارد، تولید برحسب ارزش تولید خالص معین می‌گردد: در این صورت، ارزش افزوده، یعنی تفاوت میان رقم کل فروش از یك سو و هزینهٔ کالاها و مواد اولیهٔ مصرفی از سوی دیگر تعیین می‌شود.

بنابر تشویق سازمان همکاری و توسعهٔ اقتصادی، یك گروه کار، مجموعهٔ اصطلاحات دقیقی از بهره‌وری بدین شرح تهیه کرده است:

۱) *بهره‌وری ساعتی* نسبت به ساعت کار کارگر معین می‌شود.

این بهره‌وری به عنوان میزان تغییر بهره‌وری بر اثر علل فنی به کار می‌رود و می‌تواند به دو طریق محاسبه گردد:

الف. برحسب *ساعت کار یك کارگر:* ممکن است میان نیروی کار مستقیم، یعنی مستقیماً اختصاصی به تولید و نیروی کار غیرمستقیم (که فعالیت آن عبارت است از کارهای حفاظت، ذخیره سازی، حمل و نقل داخلی و دیگر کارهای عمومی) تفاوت قائل شد.

ب. *کل نیروی کار در ساعت:* در این مورد کار تمام کارکنان (دوایر بررسی و پژوهش؛ خدمات کارکنان، خدمات حسابداری؛ خدمات اداری و مالی) احتساب می‌شود.

۲) بهره‌وری سالانه همانا کار کارگر در سال است (بدون کسر تعطیلات و غیبتها).

این بهره‌وری برای ارزیابی درآمد ملی یا تقویم احتیاجات نیروی کار به کار می‌رود.

بهره‌وری سالانه می‌تواند مانند مورد پیشین، توسط سال کاری (مستقیم یا غیرمستقیم) و جمع کل نیروی کار در سال محاسبه شود.

ب) بهره‌وری عامل کار را نباید با بهره‌وری عوامل تولید یکی پنداشت. عوامل تولید در یك صنعت یا یك ملت به کار می‌روند.

همچنین، برای تعیین *بهره‌وری پیوسته کار و سرمایه* تحقیقاتی صورت گرفته است.

نخستین کوشش در این جهت را رداوی و اسمیت برای انگلستان به عمل آورده‌اند.[10] این دو، تغییر سرمایهٔ مورد استعمال از سال ۱۹۴۸ تا ۱۹۵۴ را بر اساس ارقام سالانهٔ تشکیل سرمایهٔ ناخالص محاسبه کرده‌اند و سهم عوامل کار و سرمایه را در محصول خالص صنعت تبدیلی تعدیل نموده اند، به این ترتیب که ازیك سو دستمزد و ازسوی دیگر نرخ بازده ۱۵٪ سرمایهٔ جدید و مورد استفاده در بنگاه (شامل مالیاتها و ذخایر بدون استهلاك) را در نظر نگرفته اند.

برای دورهٔ سالهای ۱۹۴۸-۱۹۵۴، بهره‌وری عامل کار در صنعت تبدیلی از شاخص ۱۰۰ به شاخص ۱۱۸/۳ می‌رسد؛ بهره‌وری سرمایه از ۱۰۰ به ۱۰۴ بالا می‌رود. در جریان این دوره، «ترقی» (یعنی افزایش تولید واقعی بیش از آنچه فقط از اشتغال کار و سرمایهٔ اضافی نتیجه می‌شد) ۱۳/۲٪ است. نرخ سالانهٔ ترقی در این دوره ۲/۱٪ و ۳/۳٪ در سالهای دگرگونیها ۱۹۴۸ تا ۱۹۵۱ و ۱/۱٪ در سال ۱۹۵۱ تا ۱۹۵۴ بوده است.

نتایج حاصله مبین این است که بهره‌وری واحد سرمایه کمتر از بهره‌وری نیروی کار بالا می‌رود و نیز نشان می‌دهند که بهره‌وری عامل کار شاخص مناسب کارآیی نسبی در صنایع مختلف است (ضریب همبستگی میان این دو عنصر در محاسباتی که انجام گرفته ۰/۹۱+ است).

برای محاسبهٔ *بهره‌وری کلی عوامل تولید* در مقیاس بنگاه یا ملت نیز کوششهایی بدین شرح معمول گردیده است:

بدین منظور، آقای ونسان فرمولی را پیشنهاد کرده است که در صورت کسر تولید قطعی ناخالص، شامل واردات و در مخرج کسر فعالیت نیروی کار در ساعت، استهلاك سرمایهٔ ملی و واردات قرار دارد. کلیهٔ عناصری که در محاسبه وارد شده‌اند برحسب «حجم»، یعنی به قیمت ثابت می‌باشند.

10. Reddaway and Smith, *Economic Journal,* March 1960.

درباب ساعات کار می‌توان دو صورت را در نظر گرفت: یکی ساعات کار سه گروه فعالیت که برحسب هزینه‌های متوسط ساعتی تعدیل گردد: کشاورزی، مجموعهٔ صنعت ـ خدمات، کار کارمندان کشور؛ یا فقط ساعات کار این گروهها جمع شود.

فایدهٔ مفهوم بهره‌وری کلی عوامل این است که سرمایه (به شکل استهلاك) احتساب می‌گردد و هنگامی که این مفهوم بر یك بخش اقتصاد اعمال گردد، خریدهای جاری از سایر بخشها نیز به حساب می‌آید. سهم مشارکت سرمایهٔ مولد در تولید سالانه صحیحاً وسیلهٔ استهلاك اقتصادی این سرمایه اندازه‌گیری می‌شود، زیرا این استهلاك از تغییر قیمتها صرف نظر می‌کند و طول عمر انواع مختلف کالاهای تجهیزاتی را منظور می‌دارد.

آقای ونسان بر این پایه، افزایش بهره‌وری ملی را در فرانسه، برای مجموعهٔ اقتصاد، برای اقتصاد کشاورزی و اقتصاد غیرکشاورزی، طی دورهٔ ۱۹۴۹-۱۹۶۱ محاسبه کرده و به این ترتیب توانسته است معلوم نماید که بهره‌وری کلی در اقتصاد کشاورزی (۴/۲٪ در سال) سریع‌تر از اقتصاد غیرکشاورزی (۳/۴٪ در سال) و اقتصاد ملی (۳/۶٪ در سال) ترقی نموده است. این تحول در سطح شایسته مسائلی را توضیح می‌دهد که امروزه در کشاورزی فرانسه و در نتیجه در اقتصاد ملی مطرح هستند.[11]

به تازگی، تحلیل بهره‌وری کلی عوامل با روش نوین، یعنی روش *حسابهای اضافه*، غنی شده است. این روش که از اندیشهٔ پیرماسه الهام گرفته، وسیلهٔ «مرکز بررسیهای درآمدها و هزینه‌ها» در فرانسه تهیه گردیده است.[12]

مقدار کالاهایی که هر سال بنگاه تولید کرده و مقدار عوامل تولیدی که به کار برده است، افزایش می‌یابد. *اضافه بهره‌وری کلی* تفاوت میان ارزش محصولات اضافی حاصله و ارزش عوامل اضافی است که به کار رفته است. ارزش این تفاوت به قیمتهای سال اول محاسبه شده است. همچنین *نرخ* اضافه نیز محاسبه خواهد شد، به این ترتیب که نسبتی میان میزان این اضافه و ارزش افزودهٔ بنگاه برقرار می‌گردد.

ما بازای این اضافه بهره‌وری کلی همانا تغییر پاداش عوامل مختلف تولید و تغییر قیمتها می‌باشد، یعنی افزایش دستمزد؛ سود بیشتر؛ کاهش قیمتهای فروش محصولاتی که برای گروه مشتریان نافع و مفید است.

تساوی اضافه بهره‌وری کلی با مصارف این اضافه یك رابطهٔ محاسباتی است و در بارهٔ روابط تحلیلی چیزی نمی‌آموزد و معلوماتی به دست نمی‌دهد.

اضافه بهره‌وری کلی، ممکن است مثبت یا منفی باشد. در حالت اخیر، تنزل بهره‌وری باید با کاهش پاداش بعضی از عوامل (سود زیاد بالا نباشد) یا وسیلهٔ ترقی قیمتهای فروش محصولات تأمین

---

11. L.A.Vincent, *Etudes et Conjoncture,* mai 1961, août 1961, mai 1962.
12. Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts: *Les comptes de surplus des entreprises,* 1973.

مالی بشود. در این صورت است که می‌توان گفت این اضافه را بعضی از عوامل تولید «ایجاد کرده‌اند».

یك مثال ساده، درك مکانیسم حساب اضافه بهره‌برداری کلی را امکان‌پذیر می‌کند.[۱۳]

فرض می‌کنیم یك بنگاه در سال ۱۹۶۷، یکصدهزار اتومبیل، هر یك به قیمت ۱۰۰۰۰ واحد پولی و مصرف ۱۰۰ میلیون ساعت کار ساخته است. مزد ساعتی ۶ واحد پولی است؛ هزینه‌های بهره و استهلاك ۳۶۰ میلیون واحد پولی و سود ۴۰ میلیون واحد پولی است.

در سال ۱۹۶۸، بنگاه مزبور با همان هزینهٔ ثابت ۱۰۶۰۰۰ دستگاه اتومبیل تولید و ۱۰۲ میلیون ساعت کار مصرف کرده، ولی مزد ساعتی را به ۶/۲۵ واحد پولی بالا برده و قیمت هر دستگاه را به ۹۸۰۰ واحد پولی پایین آورده و سودی را که برده ۴۱/۳ میلیون واحد پولی است.

اضافه‌ای که بنگاه به دست آورده از این قرار است:

میلیون ۴۸=۶×(۱۰۰۰۰۰۰۰۰−۱۰۲۰۰۰۰۰۰)−۱۰۰۰۰×(۱۰۰۰۰۰−۱۰۶۰۰۰)

این اضافه به ترتیب زیر به عناصر وارد در جریان تولید مربوط می‌شود:

ـــ برای کارگران: میلیون ۲۵/۵=(۶−۶/۲۵)×۱۰۲۰۰۰۰۰۰

ـــ برای سهامداران: میلیون ۱/۳=۴۰۰۰۰۰۰۰−۴۱۳۰۰۰۰۰

ـــ برای مصرف‌کنندگان: میلیون ۲۱/۲=(۹۸۰۰−۱۰۰۰۰)×۱۰۶۰۰۰

و جمعاً ۴۸ میلیون واحد پولی است.

روش حسابهای اضافه مسائلی چند به ویژه دربارهٔ میزان استهلاك اقتصادی تجهیزات، ارزیابی هزینه‌های مالی و رعایت بهبود در کیفیت محصول را مطرح می‌سازد.

به علاوه بجاست میان دو رقم اضافه، یعنی اضافه بر اثر تصدی بنگاه و اضافهٔ مثلا ناشی از سیاست تأمین مالی از منابع خود در دورهٔ پیشین و به سود بنگاه تفکیك به عمل آید.

مع‌هذا، این نکته باقی می‌ماند که روش حسابهای اضافه امکان می‌دهد تا شرایط کار بنگاه بهتر درك شود و «نشانهٔ راهنمای کارهای انجام یافته» رشتهٔ پیوند میان مقدار تولید و میزان توزیع را نشان می‌دهد و می‌تواند به اجرای سیاست درآمدها کمك برساند.

§ ۲. شرایط بهره‌وری

بهره‌وری، در محدودهٔ ملت یا واحد تولید. به شرایط مختلف بستگی پیدا می‌کند:

الف) *اوضاع فنی*

سه وضع فنی وجود دارد:

۱) *مقدار و کیفیت تجهیزات* ـــ تجهیزات سنگین و مهم همانا تولید سریع با هزینهٔ ناچیز را امکان‌پذیر می‌کند و از خستگی کارگر می‌کاهد. با این همه، لازم است فراوانی تجهیزات بدون «بیکاری ماشین» باشد: ماشینهای جدید بدین جهت ساخته می‌شوند

13. P. Massé, Compétition et performances, *L'Expansion,* avril 1968.

که به طرزی مداوم و پیوسته، طی چند سال، با آهنگ معین سالانه کار بکنند.

از سوی دیگر، ماشین آلات باید به قسمی برگزیده شود که به صورتی مؤثر به نیروی کار کمك برساند و با امکانات وی انطباق و سازش پیدا کند، وگرنه تجهیزات بدون اقدام به آموزش حرفه‌ای نیروی کار نمی‌تواند بر تولید بیفزاید.

۲) *سازمان علمی کار*ــ هدف تشخیص اصولی تولیدات و عملیات؛ استفادهٔ بیشینه از فراگردهای تکراری؛ گروه‌بندی فراگردهای همانند برای تولید به صورت مجموعهٔ بزرگ زنجیری و بهبود شرایط کار است.

۳) *نظارت بر تولید*، یعنی نظارت بر مواد اولیه، نظارت بر جریان ساخت و استفاده از شیوه‌های «نظارت بودجه‌ای» (مراقبت و دقت در پیش‌بینی قیمت تمام شده، هزینه‌های عمومی و ذخایر).

ب) *شرایط انسانی*

شرایط انسانی در دایرهٔ علم «روابط انسانی» قرار می‌گیرد. این علم به ویژه در ایالات متحده به شرح زیر تدوین گردیده است:

ــ تقسیم مسئولیتها و تماسهای نزدیك شخصی در درون بنگاه؛
ــ گسترش آموزش حرفه‌ای و نوآموزی و ترقی سطح دانش کارگر؛
ــ برقراری محیط همکاری در درون بنگاه از طریق توسعهٔ مشارکت کارگر در هرچه مورد علاقهٔ اوست، ضمن استفاده از تجربهٔ وی.

پ) *شرایط روانی*

بهره‌وری پیش از هرچیز مبین حالت روحی و «خلقیات» است و از یك سو به گرایشهای فکری مردم، به استعداد در انطباق با تحول علمی و فنی و از سوی دیگر به ذوق و سلیقه در تغییر و تجدد بستگی دارد.

ت) *شرایط اقتصادی*

هر قدر اقتصاد در رونق و شکوفایی بیشتر باشد و تولید افزایش یابد، بهره‌وری زیادتر می‌شود. میان رونق اقتصادی و بهره‌وری رابطهٔ متقابل وجود دارد: رونق و شکوفایی، کاربرد تازه‌ترین شیوهٔ فنی را آسان می‌سازد و بهترین سازمان صنعتی را پدید می‌آورد؛ بهره‌وری، به نوبهٔ خود، کاهش هزینه و قیمت را امکان‌پذیر می‌گرداند و در نتیجه زمینهٔ تولید بیشتر و فروش زیادتر را آماده می‌نماید. برعکس، تقلیل تولید موجب تنزل کارآیی می‌گردد.

بررسی رداوی و اسمیت، که در بالا بدان اشاره شد، این نکات گوناگون را تأیید می‌کند. در

انگلستان از سال ۱۹۴۸ تا ۱۹۵۴ تغییرات شدید یا ضعیف در بهره‌وری شاخه‌های مختلف صنعت ناشی از تغییرات شدید یا ضعیف در تولید بوده است. به علاوه، صنعت چرم که تنها صنعتی است که در این دوره کاهش تولید دارد، یگانه صنعتی نیز هست که «ترقی» منفی نشان می‌دهد (۳/۸-٪).
در فرانسه، بررسیهای پیش گفتهٔ آقای ونسان دلالت بر این دارد که بدترین دورهٔ زمانی برای ترقیات بهره‌وری همانا سال ۱۹۵۲ (۲/۳+٪) و سال ۱۹۵۸ (۱/۳٪) بوده است. ناچیزی نرخ ترقی از یك سو ناشی از برداشت بسیار ناچیز محصول و از سوی دیگر بر اثر کُندی زیاد در رونق صنعتی به دنبال فشارهای تورّمی است.



فایدهٔ مفهوم بهره‌وری در این زمان و کوشش برای اندازه‌گیری آن نباید این حقیقت را از یادمان ببرد که ما دربارهٔ بهره‌وری اقتصادی، آن هم با رعایت دقت، معلوماتی بسیار نامناسب و مغلوط در اختیار داریم.
نسبتها برحسب مقادیر فیزیکی محاسبه شده اند، اما از لحاظ اقتصادی فاقد معنی هستند. این روابط، هنگامی معنی پیدا می کنند که در مجموعه‌ای از عناصر وارد بشوند و بتوانند خصلت اقتصادی تصدی یك بنگاه، یك صنعت یا یك ملت را تعریف نمایند. رشد بهره‌وری فیزیکی را می توان در درون ساختارهای تولید، پخش و توزیع به دست آورد و این جریانهای اقتصادی منشاءِ حیف‌ومیل و استفادهٔ نامناسب از منابع هستند و در نتیجه، نمی بایستی بتوانند القاءِ شبهه بنمایند.

قسمت چهارم ـ مقدمه بر برنامه‌ریزی خطی

در تحلیل تولید، به شرحی که در بالا آمد، شرایطی را بررسی کردیم که بنگاه با رعایت آنها عوامل تولید را ترکیب می کند؛ تابع تولید دلالت بر مقدار بیشینهٔ محصولی دارد که بر اثر استعمال مقدار معینی از عوامل تولید می‌توان به دست آورد.
طی سالهای اخیر، ما شاهد گسترش شیوهٔ تازهٔ تحلیل مسائل تولید به نام برنامه‌ریزی خطی یا معروف به برنامه‌نویسی ریاضی بوده‌ایم.
اندیشه‌ای که بر پایهٔ برنامه‌ریزی خطی است، این است که تصمیم به تولید، کمتر به مقدار عوامل لازم برای تحصیل محصول معین و بیشتر به *فراگردها* یا به *فعالیتهای* مورد استفاده مربوط می باشد.
فراگرد «ساخت اشیاء» روش ویژه‌ای است که امکان می‌دهد تا کاری انجام گیرد، مانند فرمول ساختن صابون، روش پالایش نفت و جز اینها.

در بعضی از موارد، شمار زیادی فراگرد در دسترس قرار دارد؛ اما در اغلب صنایع یا شاخه‌ها، که ماشینهای بسیار پیشرفته و مشخص به کار می برند، فقط شمارهٔ محدودی فراگرد موجود امکان می‌دهند تا نتیجه‌ای به دست آید. همچنین، شمارهٔ ماشینهای موجود اندك است؛ هر ماشین موافق خصوصیات معین و حاکم بر مقدار عوامل (مواد اولیه، نیروی کار، انرژی و غیره) کار می کند. این عوامل تولید با ماشین همکاری می نمایند. قابلیت جانشینی میان عوامل تولید که نهاییون در تحلیل سنتی خود پیوسته و در همه حال ممکن انگاشته‌اند، در واقع و در مرحلهٔ عمل نمی تواند تحقق یابد، مگر آنکه خود فراگردهای تولید که عوامل را به نسبتهای معین به کار می برند، تغییر بپذیرند.

بنابراین، برنامه‌نویسی ریاضی، جانشینی میان عوامل تولید و تحقیق دربارهٔ ترکیب بهینهٔ عوامل و محصولات را مورد بحث قرار نمی‌دهد، بلکه به شرح انتخاب بنگاه از شمارهٔ معینی فراگرد (یا فعالیتها) می پردازد. فراگرد به منزلهٔ مجموعه‌ای از روابط میان نرخهای استفاده از عوامل گوناگون و نرخهای تولید محصولات مختلف تعریف می شود؛ برنامه‌ریزی‌درجست‌وجوی‌تعیین‌سطح بهینهٔ هر فعالیت و ترکیب بهینهٔ سطوح متفاوت فعالیت است: مقدار عوامل و محصول از این انتخاب ناشی می شود.

بدین قرار «دیدگاه» برنامه‌ریزی خطی را می توان به صورت زیر خلاصه کرد:[۱۴]

۱) برنامه‌ریزی خطی نه فقط به دنبال هدف تولید برحسب مقادیر بهینهٔ عوامل و محصول است، بلکه بر آن است تا به صراحت مدیریتهایی را معین کند که با توجه به فعالیتها (یا فراگردهای) گوناگون بنگاه رسیدن به این هدف را ممکن گرداند؛

۲) تحلیل نهاییون مفروض به این است که مقدار هر عامل و هر محصول می تواند بر اساس تقسیمات بی‌اندازه کوچك و تفکیك‌پذیر تغییر بپذیرد. در نتیجه، شمار نامحدودی فراگرد در دسترس است که هر یك با کمی تغییر در نسبتهای عوامل و محصولات از فراگرد مشابه ناشی می شوند؛ برنامه‌ریزی خطی چنین می انگارد که تابع تولید می تواند به شمار محدودی فعالیت تجزیه بشود و هر یك از این فعالیتها بنابر روابط فیزیکی معین میان عوامل و محصولات مشخص می گردد.

هر بنگاه چند فعالیتی، در جست‌وجوی راه‌حل بهینه غالباً باید با بعضی از شرایط، که دایرهٔ آزادی انتخاب را محدود می سازند، از در سازش در آید؛ این محدودیتها، به

14. Dorfman, Samuelson and Solow, *Linear Programming and Economic Analysis* (1958), p. 141.

عنوان مثال، از این قرارند: محدودیت در بعضی از ظرفیتها؛ تخصیصهای کیفی برای پاره‌ای از محصولات؛ مقدار کمینهٔ عوامل یا محصولات که تعهدات قراردادی یا جز اینها مقرر داشته‌اند؛ الزامات مالی. هنگامی که این تخصیصها و خصوصیات صریح باشند (X باید مساوی با ۲۰۰ باشد)، ممکن است مسئلهٔ بهینه‌کردن با شیوه‌های تحلیل نهاییون حل شود؛ در غیر این صورت و هرگاه فقط مبتنی بر رعایت شرایط کمینه باشند (مثلا X نباید کمتر از ۲۰۰ باشد)، الزامات به صورت نامساوی و نامعادله (و نه معادلات) بیان می‌شوند و در نتیجه، تحلیل نهاییون بر مبنای تساوی نمی‌تواند مورد نظر قرار گیرد. برنامه‌ریزی همانا «روش ریاضی در خدمت تحلیل و محاسبهٔ تصمیمات بهینه است که حدود مقرر از سوی جبرها به صورت نامساویها را نقض نمی‌نماید» (بامُل)[۱۵].

برنامه‌ریزی خطی بر این فرضیه استوار است که قیمت عوامل و محصولات معلوم و ثابت می‌باشند و بازده‌های مقیاس نیز ثابت است: میان مقدار عوامل و مقدار محصولات تناسب دقیق وجود دارد؛ هر قدر عوامل موجود بیشتر دوام پیدا بکند، فراگرد تولید بیشتر می‌تواند تکرار شود. و در پایان، هزینه، دریافتی و سود، متناسب با سطح تولید افزایش می‌یابد.

تمام این فرضیه‌ها در بعضی از موارد فقط جنبهٔ تقریبی دارند. با این همه، برنامه‌ریزی خطی امکان می‌دهد تا مسائل پیچیده‌ای که در برابر بنگاههای نوین مطرح می‌شوند مورد بحث و گفت‌وگو قرار گیرند؛ چنان که پیرماسه این نکته را یادآور می‌گردد، «تعدد انسان، ماشین و مواد [y]، تعدد هدف را ایجاب می‌کند... در درون این تعددها، تنوع استعدادها متضمن ترکیب زیرکانهٔ وجوه مختلف فعالیت است. این هدف برنامه‌ریزی خطی است»[۱۶].

شیوه‌های برنامه‌ریزی پیچیده می‌باشند و دستگاه ریاضی دشواری را مورد استفاده قرار می‌دهند؛ در اینجا بررسی آنها مورد ندارد. اما به سبب گسترش برنامه‌ریزی خطی، به گمان ما، ضروری است جنبه‌های اساسی چندی را مطرح سازیم.

۱) ابتدا مسئلهٔ گزینش یکی *از فراگردهای گوناگون، هنگامی که عوامل تولید نامحدود باشند،* مطرح است.

در این حالت، بنگاه می‌تواند هر مقدار از عوامل مورد نیاز خود را به هزینهٔ واحد ثابت فراهم آورد.

---

15. J. W. Baumol

16. *Les techniques modernes de gestion des entreprises,* p. 387, Paris , Dunod.

شکل ۲۴

در شکل ۲۴، خطوط OA، OB، OC، OD چهار فراگرد را نمایش می‌دهند که دو عامل کار و سرمایه را به کار می‌برند و فقط یك محصول را تولید می‌کنند.

این واقعیت که OA، OB، OC و OD خطوط مستقیم هستند، ایجاب می‌کند که رابطهٔ میان منابع سرمایه و منابع کار در کلیهٔ سطوح تولید یکی بوده و برابر با شیب خط است.

در اینجا می‌پذیریم که بازده‌های مقیاس ثابت است، یعنی تناسب دقیق میان مقدار محصول و مقدار عوامل وجود دارد.

M، L، K و J نمایشگر مقدار تولید مساوی است که به ترتیب از کاربرد فراگردهای A، B، C و D به دست می‌آیند. به این ترتیب، ثابت می‌کنیم که I J K L M N نمایشگر منحنی مقدار برابر است؛ همچنین P Q R S T U که اضلاع آن موازی با اضلاع I J K L M N است یك منحنی مقدار برابر می‌باشد.

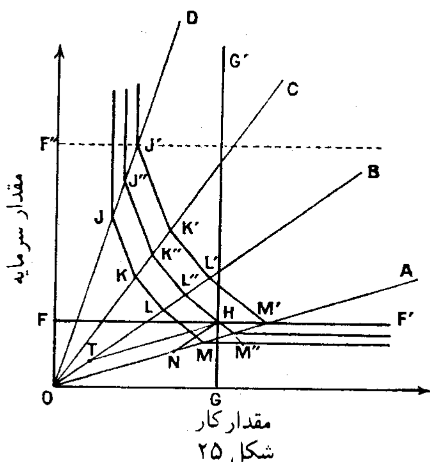
خط قیمت XX́ را همانند خطی که قبلا در نمودار خطوط مقدار برابر کشیده‌ایم، ترسیم می‌نماییم (شکل ۲۴). ملاحظه می‌کنیم که محصول بیشینه به ازای مخارج معلوم را می‌توانیم از کاربرد فراگرد C به دست آوریم؛ به ازای نظام قیمتهای نسبی که XX́ معین می‌کند، فراگرد C بهینه است.

اگر خط قیمتها YÝ باشد، فراگرد C بهینه است، اما فراگرد D و نیز هر ترکیبی از دو فراگرد C و D نیز بهینه است.

بنابراین ملاحظه می‌شود که یك برنامهٔ بهینه، همیشه ممکن است به وسیلهٔ فراگردی اجرا گردد که بستگی به شیب خط قیمتها دارد.

۲) اکنون، مسئلهٔ گزینش یکی *از فراگردهای گوناگون به هنگامی مطرح است که بعضی از عوامل تولید محدود باشند.*

در این حالت بنگاه می‌تواند این عوامل را به مقدار معین بیشینه و به قیمت ثابت به دست آورد، و اما از این پس دیگر قادر به خرید نمی‌باشد.



شکل ۲۵

الف) نخست فرض می‌کنیم که فقط مقدار سرمایه محدود است؛ FF́ خط محدودیت سرمایه است (شکل ۲۵).

همهٔ نقاط واقع بر FF́ و در زیر FF́ برنامه‌های متوافق با مقدار سرمایهٔ موجود را نمایش می‌دهند.

برنامه‌ای که دستیابی به محصول بیشینه را امکان‌پذیر می‌گرداند از نقطهٔ واقع بر خط مقدار برابر بالاتر، مماس بر خط FF́ معین می‌شود: منحنی مقدار برابر J́ḰĹḾF́ می‌باشد و فراگرد OA به کار می‌رود.

ب) اکنون فرض می‌کنیم که دو عامل کار و سرمایه محدود باشند.

FF́، در شکل ۲۵، خط محدودیت سرمایه و GǴ خط محدودیت کار است. نقاطی که در بالای خط FF́ قرار دارند با برنامه‌هایی مطابقت می‌نمایند که به سرمایه بیشتر از آنچه بتوان به دست آورد، نیاز دارند؛ نقاط واقع در سمت راست خط GǴ با برنامه‌هایی مطابقت می‌کنند که به کاری بیشتر از آنچه بتوان به دست آورد، نیاز دارند.

فقط نقاط واقع در درون مستطیل OFGH، نمایشگر برنامه‌های سازگار با مقدار عوامل در اختیار است، این چهار گوش «مستطیل برنامه‌های قابل قبول» نام دارد.

ممکن است یك برنامه در یکی از نقاط واقع در داخل مستطیل انتخاب گردد.

اگر هدف مورد نظر بیشترین محصول باشد، نقطه‌ای برگزیده می‌شود که بالاترین منحنی مقدار برابر آن با مستطیل تماس پیدا بکند؛ در شکل، مشاهده می‌شود که این منحنی مقدار برابر J″K″L″M″ است؛ نقطهٔ H راه‌حل بهینه را عرضه می‌دارد.

نقطهٔ H روی خط نمایشگر فراگرد قرار ندارد، بلکه بین خط OA و خط OB جای گرفته است. بنابراین، بنگاه می بایستی ذو فراگرد را در نسبتهایی به روش زیر مورد استفاده قرار بدهد: از نقطهٔ H خط HN را موازی با OB می کشیم و فراگرد OA را در سطح ON و فراگرد OB را در سطح NH (مساوی با OT) به کار می بریم.

به این ترتیب به دو نتیجه‌گیری بسیار مهم زیر می‌رسیم:

الف) تولید بیشینه همیشه می‌تواند با استفاده از شماری فراگرد که زیادتر از عوامل محدود نیستند به دست آید، به شرط آنکه این شماره بزرگتر از صفر باشد. قضیهٔ اساسی در برنامه‌ریزی خطی این است که تا مقدار عوامل محدود است، برنامهٔ بهینه به هیچ‌وجه شامل متغیرهای غیرمنفی (فراگردها یا فعالیتها) نمی‌باشد: به عنوان مثال، اگر چهار محدودیت وجود داشته باشد، برنامهٔ بهینه شامل چهار فراگرد (یا چهار محصول) است. به علاوه، اگر راه‌حل بهینه فقط دو فراگرد را در بر بگیرد، دو عامل کمیاب با تمام ظرفیت مورد استفاده قرار خواهند گرفت، در صورتی که دو عامل دیگر ظرفیت بیکار خواهند داشت.

ب) فراگردهای مورد استفاده به وضعیت خطوط محدودیت عوامل بستگی دارند. اگر سرمایهٔ بیشتر در اختیار باشد (″OF به جای OF)، فراگردهایی که باید مورد استفاده قرار گیرند، C و D خواهند بود. اگر دو عامل، محدود باشند، بیشتر نسبت میان مقدار آنها فراگردهایی را معین می‌کنند که باید در برنامهٔ بهینه به کار روند تا مقادیر مطلق.

بنگاه می‌تواند به دنبال محصول بیشینه نباشد، بلکه بخواهد «ارزش خالص» بیشینه را به دست آورد. در این صورت نمودار همانند با شکل ۲۴ را می‌توانیم بسازیم و در این نمودار به جای خطوط محصول برابر (مقدار برابر)، خطوط ارزش برابر را ترسیم نماییم: این امر ممکن نیست مگر آنکه ارزش واحد محصول و هزینهٔ هر واحد عامل ثابت باشند. در این حالت، هر نقطه از خط نمایشگر فراگرد با محصول فیزیکی معین و با ارزش معین محصول، با هزینهٔ معین تولید و نیز با ارزش خالص معین مطابقت خواهد کرد.

به علاوه، روی هر خط نمایشگر یك فراگرد، ارزش خالص محصول برابر است با محصول فیزیکی ضرب در ارزش خالص واحد محصول و بنابراین متناسب با تولید فیزیکی خواهد بود.

برنامه‌ای که امکان می‌دهد تا ارزش خالص بیشینه به دست آید، در نقطهٔ تماس خط ارزش برابر و منطقه‌های برنامه‌های ممکن معین خواهد شد.

دشواریهای برنامه‌ریزی خطی این خاصیت شایان توجه را دارند که تعیین یك برنامهٔ تولید بهینه شدیداً وابسته به تعیین و احتساب ارزش منابع کمیابی است که تولید را محدود می‌سازند. این خاصیت به نام *اصل دوگانگی استفاده از منابع و تعیین قیمتها* معروف می‌باشد.

درواقع، مسئلهٔ برنامه‌نویسی خطی به دو صورت مطرح می‌شود: هر مسئلهٔ اصلی با یك مسئله دومی مطابقت می‌نماید. اگر یك مسئلهٔ اقتصادی بتواند به شکل مسئلهٔ برنامه‌نویسی تدوین گردد، به طور کلی یك مسئلهٔ اقتصادی دیگر و وابسته به آن وجود دارد که صورت دوم مسئلهٔ اصلی است. یکی از مسائل همانا مسئلهٔ بیشینه‌کردن و دیگری مسئلهٔ کمینه‌کردن است.

مسئلهٔ بیشینه‌کردن همانا مسئلهٔ استفادهٔ بهینه از منابع می‌باشد و آن عبارت است از یافتن مجموعه‌ای از سطوح فعالیت که سود ویژه را بیشینه کند و در عین حال دو دسته شرط به شرح زیر را رعایت نماید:

ــ هیچ سطح فعالیتی نباید منفی باشد؛

ــ میزان منابع کمیاب مورد استعمال در فعالیتهای گوناگون نباید از مقدار موجودی هر یك از این منابع افزون گردد.

فرض می کنیم یك بنگاه صاحب دو منبع C_1 و C_2 باشد و بتواند سه کالای X_1، X_2 و X_3 را تولید نماید و به ترتیب سود P_1، P_2 و P_3 را به دست آورد. مسئلهٔ بیشینه‌کردن چنین نوشته می شود: بیشینه‌کردن سود P عبارت است از:

$$P=P_1X_1+P_2X_2+P_3X_3$$

شرایط از این قرار است:

$$a_{11}X_1+a_{12}X_2+a_{13}X_3\leqslant C_1$$
$$a_{21}X_1+a_{22}X_2+a_{23}X_3\leqslant C_2$$
$$X_1\geqslant O, X_2\geqslant O, X_3\geqslant O$$

(نامساوی اول نشان می دهد که میزان منابع C_1 مورد استفاده برای تولید X_1، به علاوهٔ میزان منابع C_1 مورد استعمال در تولید X_2، به علاوهٔ منابع C_1 مورد استفاده برای تولید X_3 نباید از موجودی منابع C_1 بیشتر باشد. نامساوی دوم شرط مشابه را برای C_2 بیان می نماید.)

راه‌حل این مسئله، سود ویژهٔ بیشینهٔ بنگاه و ارزشهای منابع کمیاب در اختیار بنگاه را معین می کند: قیمتهای انتسابی باید چنان باشند که ارزش کل منابع تمام منافع را جذب نماید و برای هر فعالیت، ارزش منابع کمیاب مورد استعمال مساوی با سودی باشد که این فعالیت را به بار می‌آورد. به این ترتیب، این قیمتها، بهره‌وریهای نهایی منابع کمیاب را منعکس می نمایند.

مسئلهٔ دومی همانا مسئلهٔ کمینه‌کردن است و عبارت است از ارزشی که به منابع کمیاب داده می شود و نیز جست‌وجوی قیمت منابع کمیاب است به طرزی که ضمن رعایت دو شرط زیر هزینهٔ کل کمینه بشود:

ــ هیچ منبعی ارزش منفی نداشته باشد:

ــ هزینهٔ انتسابی یك واحد از هر فعالیت باید به میزان سود این واحد بالا باشد، به قسمی که کلیهٔ منافع به منابع کمیاب تعلق یابد.

مسئلهٔ کمینه‌کردن، برای بنگاه مورد مثال ما چنین نوشته می شود:

کمینه‌کردن هزینهٔ انتسابی بدین صورت است:

$$C=C_1Y_1+C_2Y_2$$

Y_1 و Y_2 قیمتهای انتسابی منابع کمیاب تحت شرایط زیر است:

$$a_{11}Y_1+a_{21}Y_2\geqslant P_1$$
$$a_{12}Y_1+a_{22}Y_2\geqslant P_2$$
$$a_{13}Y_1+a_{23}Y_3\geqslant P_3$$
$$Y_1\geqslant O, Y_2\geqslant O$$

(هر نامساوی مبین این معنی است که مقدار منابع اختصاصی به تولید یك واحد از X_1، X_2 و X_3، به ترتیب، به قیمتهای Y_1 و Y_2 باید ارزشی برابر با سودهای حاصله از یك واحد X_1، X_2 و X_3 داشته باشد.)

در صورتی که مسئلهٔ کمینه‌کردن حل گردد، سطوح استفادهٔ بهینهٔ فعالیتها می توانند معین بشوند و ارزش کمینهٔ حاصله برابر با ارزش بیشینه‌ای است که با مسئلهٔ استفاده از منابع ارتباط دارند.

تقارن دو مسئله، در زمینهٔ ریاضی، شایان توجه است و دوگانگی را می‌رساند. در مثال ما، مسئلهٔ بیشینه‌کردن دارای سه متغیر X_1، X_2 و X_3 نمایشگر میزان تولیدات است: مسئلهٔ دومی سه نامساوی دارد، بدین معنی که منافع P_1، P_2 و P_3 در هر یك از تولیدات باید تماماً به حساب منابع کمیاب گذارده شود. مسئلهٔ کمینه‌کردن (یا دومی)، به نوبهٔ خود، دارای دو متغیر Y_1 و Y_2 (قیمتهای انتسابی) است و مسئلهٔ بیشینه‌کردن دارای دو نامساوی مبین محدودیت منابع C_1 و C_2 می‌باشد.

سه قضیهٔ بسیار مهم دوگانگی به شرح زیر وجود دارد:

۱) به فرض آنکه ارزش P^1 از متغیر P، که باید بیشینه باشد و ارزش C^1 از متغیر دومی C که باید کمینه باشد، P^1 هرگز از C^1 بیشتر نمی‌شود (مثلا سود کل هرگز از هزینهٔ کل انتسابی منابع کمیاب تجاوز نخواهد کرد)؛

۲) ارزش بیشینهٔ P مساوی با ارزش کمینهٔ C است (چنان که دیده‌ایم، سود کل ناشی از برنامهٔ بهینه برابر با هزینهٔ انتسابی بهینهٔ منابع است)؛

۳) اگر در راه‌حل بهینه، یك نامساوی در یك مسئله متضمن استفادهٔ جزئی و ناتمام از ظرفیت باشد، ارزش بهینهٔ متغیر در مسئلهٔ دومی صفر خواهد بود.

قضیهٔ اخیر معنای اقتصادی مهمی دارد و این مفهوم را می‌رساند که هرگاه یك منبع با ظرفیت کامل در یك راه‌حل بهینه مورد استفاده قرار نگیرد، قیمتی که بدان داده می‌شود، صفر است؛ این منبع می‌تواند به منزلهٔ یك «کالای آزاد» یا یك کالای غیرکمیاب تلقی گردد. همچنین مقصود این است که اگر یك مقدار تولید سودی کمتر از هزینهٔ انتسابی منابع اختصاصی عاید سازد، ارزش بهینهٔ متغیر در مسئلهٔ دومی مساوی با صفر است؛ این تولید تحقق نخواهد یافت. این نتیجه دلالت دارد که منابع کمیاب فقط باید در تولید کالاهایی استفاده شوند که سود آنها کمتر از هزینهٔ فرصت نباشند.

اصل دوگانگی استفاده از منابع و تعیین قیمتها حل مسئلهٔ بیشینه‌کردن یا کمینه‌کردن را بنابر سهولت عملیات امکان‌پذیر می‌کند. هر صورت از مسئله انتخاب گردد، همزمان راه‌حل دیگر نیز به دست می‌آید. حل مسئلهٔ استفاده از منابع همانا ارزش منابع کمیاب را به دست می‌دهد؛ از حل مسئلهٔ تعیین قیمتها هم برنامهٔ بهینهٔ تولید نتیجه می‌شود.

بنابراین، معنای اقتصادی اصل دوگانگی، با کمال وضوح و به روشنی نمایان می‌گردد: یعنی، هر نظام قیمتها، به ازای شرایط فنی معلوم، می‌تواند استفادهٔ مؤثر از منابع کمیاب را امکان‌پذیر نماید.

کتابشناسی

1) Sur la combinaison des facteurs et la fonction de production

H. Lavaill, La notion de fonction de production (*Cahiers du Séminaire d'Econométrie*, nº 5, 1959).

R. Fruit, La fonction de production de Cobb-Douglas (*Revue économique*, mars 1962).

J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 1 026 et suiv. (Oxford University Press, 1954).

2) Sur la loi des rendements non proportionnels

M. Byé, *La loi des rendements non proportionnels* (Lyon, 1928).

P. Fromont, La loi des rendements décroissants (*Revue d'économie politique*, 1928).

J. M. Cassels, On the Law of Variable Proportions, in *Readings in the Theory of Income Distribution* p. 103 (Londres, Allen and Unwin, 1950).

G. Stigler, *Production and Distribution Theories* (New York, 1946).

3) Sur la productivité

J. Fourastié, *La productivité* (coll. « Que sais-je ? », Paris, Presses Universitaires de France).

J. Dayre, *Productivité, mesure du progrès* (Paris, 1952).

O.E.C.E., *Terminologie de la productivité* (Paris, décembre 1950).

L. A. Vincent, Réflexions sur la productivité (*Etudes et conjoncture*, mai 1958).

National Bureau of Economic Research, *Output, Input and Productivity Measurement* (Studies in Income and Wealth, vol. 25), Princeton, 1961.

W. B. Reddaway et A. D. Smith, Progress in British Manufacturing Industries in the Period 1948-1954 (*The Economic Journal*, mars 1960).

4) Sur la programmation linéaire

L'ouvrage fondamental est celui de :

Dorfman, Samuelson et Solow, *Linear Programming and Economic Analysis* (New York, Mac Graw Hill, 1958).

Une utile introduction à l'étude de la programmation est fournie par deux articles, dont nous nous sommes inspirés au texte :

R. Dorfman, Mathematical, or « Linear » Programming (*The American Economic Review*, décembre 1953).

W. J. Baumol, Activity analysis in one lesson (*The American Economic Review*, décembre 1958).

Enfin, le Pr Hicks a publié sur cette question un très important article : Linear Theory, dans *The Economic Journal*, décembre 1960.

عنوان دوم

قیمت کالاها و خدمات

منابع اقتصادی کمیاب هستند و مطابق قاعدهٔ کلی، کالاها و خدمات مصرفی و عوامل تولید برای ارضای نیازمندیهای گوناگون و مختلف اشخاص اقتصادی کفایت نمی‌کنند.

بنابراین، اشخاص اقتصادی باید در استفاده از منابع اقتصادی موجود به انتخاب مبادرت نمایند. مصرف‌کنندگان باید معلوم کنند چه کالا و خدمتی را با قسمتی از درآمدی که به مصرف اختصاص می‌دهند، خریداری نمایند. تولیدکنندگان باید گزینشی از میان تولیدات مختلف و ممکن، برای تولید معین و روشهای گوناگون تولید به عمل آورند. عاملان اقتصادی که عوامل تولید (زمین کار و سرمایه) را در تصرف و تملك دارند، باید موارد استعمال اینان را برگزینند.

تنوع وسیع در کالاها و خدمات از این انتخابها پدید می‌آید و کالاها و خدمات محصول ملی را تشکیل می‌دهند. ترکیب *محصول ملی* به تخصیص منابع کمیاب اقتصاد و کاربرد آنها در جهات ارضای نیازمندیها بستگی دارد.

سؤال این است که تخصیص و جهت‌یابی در چه شرایطی انجام می‌گیرد؟ پاسخ به این پرسش، بنابر آنکه اقتصاد بدون مرکزیت یا با مرکزیت باشد، تفاوت می‌کند.

اول ــ در اقتصادی که تصمیم عاملان مختلف اقتصادی آزاد بوده و به دستورهای صریح و قاطع مقامات مرکزی بستگی ندارد، کاربرد منابع اقتصادی بر اساس *نظام قیمتها* صورت می‌گیرد و این نظام هماهنگی را برقرار می‌کند و توافق میان تصمیمهای عاملان اقتصادی را امکان‌پذیر می‌گرداند.

کالاها و خدمات مصرفی از یك سو و کالاها و خدمات تولیدی از سوی دیگر، هر کدام قیمتی دارند؛ قیمتهای مختلف بازتاب نرخهایی است که محصولات گوناگون،

یعنی ارزش مبادله‌ای آنها بر این پایه میان خودشان مبادله می‌شوند.

ارزش مبادله‌ای یك کالا نسبت به کالای دیگر، مقداری از این کالاست که باید تحویل داد تا یك واحد از کالای دیگر را به دست آورد؛ ارزش مبادله با معاوضهٔ کالا با کالا یا مبادلهٔ مستقیم ارتباط دارد.

در اقتصادی که تقسیم کار بر آن حکمفرما باشد و مبادلات به شکلی پیچیده صورت گیرد، پول از معایب مبادلهٔ مستقیم کالا با کالا در امان می‌ماند. مبادلهٔ کالا با کالا مفروض به این است که میان نیازمندیهای خریدار و فروشنده همیشه تقارن زمانی وجود دارد؛ پول به عنوان واحد حساب، دادوستد را آسان می‌سازد و قیمت همانا ارزش کالا برحسب پول و نیز نرخ مبادله میان کالا و پول است.

در بحث کنونی، این فرض را می‌پذیریم‌که پول «بی‌طرف» بوده و فقط نقش کار راه‌انداز را در نظام اقتصادی ایفا می‌نماید، بدون آنکه عدم تعادلهای بدفرجام در آن پدید آورد؛ در نتیجه، می‌توانیم در نظر بگیریم که قیمت کالا، به طور کلی، ارزش مبادله‌ای آن را با کالاهای دیگر معین می‌کند.

قیمت کالاها و خدمات حاکم بر تصمیمات مصرف کنندگان است: تغییر در قیمت نسبی کالاهای مختلف بازرگانی مقدار خرید آنها را تغییر می‌دهد؛ ترقی قیمت کالا، نسبت به قیمت کالاهای دیگر، موجب کاهش مقدار خرید آن کالا می‌شود و برعکس.

قیمت کالاها و خدمات حاکم بر تصمیمات تولیدکنندگان نیز می‌باشد. اینان، بنابر آنکه قیمت فروش محصولات نسبت به قیمت تمام شده بالا برود یا پایین بیاید، میل دارند تولید را افزایش یا کاهش بدهند. تولیدکنندگان برای گزینش روشهای تولید و ترکیب عوامل تولید، قیمتهای نسبی عوامل تولید، یعنی دستمزد، بهره، سرمایه، اجارهٔ زمین یا مستغلات را نیز در نظر می‌گیرند.

سرانجام، قیمت عوامل تولید بر تصمیمات اشخاص اقتصادی دربارهٔ گزینش موارد استعمال کار، سرمایه و اراضی آنها نافذ و مؤثر است. به این ترتیب، قیمت عوامل تولید در تعیین درآمد عوامل تولید مشارکت دارد.

قیمت کالاها و عوامل تولید در بازارها، به هنگام تلاقی تقاضا با عرضه تشکیل می‌شود و بازتاب ارزیابی خریداران دربارهٔ ارزش خریدشان است؛ قیمت، کمیابی کالاها و عوامل، یعنی هزینهٔ آنها را منعکس می‌کند. بنابراین، قیمت، «تنشهای کمیابی» را نمایش می‌دهد (آموروسو)[1]. عمل قیمت، راهنمایی کالاها و منابع به سوی موارد

1. L.Amoroso

استعمالی است که ضروری به نظر آیند و استفاده از آنها مؤثرتر باشد. قیمت، به نحوی، مقدار محدودی از کالاها و خدمات را میان مصرف کنندگان و عرضهٔ محدود عوامل تولید را میان تولیدکنندگان جیره بندی می نماید. بنابراین، قیمت، انتخاب اشخاص اقتصادی را به سوی تولیدات و سرمایه‌گذاریهای سودمندتر، یا به دیگر سخن، به سوی کارایی بیشتر و تأثیر بهتر رهنمون می شود. پیر ماسه می نویسد: «در این دیدگاه، ترقی قیمت اعلام خطر و هشدار است» و از زبان کالا می گوید «در مورد من صرفه‌جویی نمایید، زیرا گران هستم». این جمله به طرزی عمیق‌تر چنین معنی می‌دهد: «مرا با ملاحظه و احتیاط به کار برید، زیرا کمیاب هستم».

نظام قیمتها یك نظام علامت‌دهنده است که میان تصمیمات عاملان اقتصادی هماهنگی و توافق ایجاد می کند.

بجاست تأکید و یادآوری شود که تخصیص منابع ناشی از کارکرد نظام قیمتها لزوماً برای جامعه بهترین صورت نیست.

این نظام ممکن است در بعضی از موارد بی‌تأثیر و ناتوان باشد؛ در موارد دیگر، ممکن است از مصالحه‌ای که میان درخواستهای عاملان اقتصادی مختلف برقرار می‌شود انحراف پیدا کند یا برای تحول بعدی اقتصاد خطرناك به نظر آید. سرانجام، قیمتها می‌تواند نتایجی خلاف عدالت اجتماعی به بار آورد و به این سبب است که مکانیسم بازار و قیمت در اقتصادهای نوین به موجب نقشه یا برنامه عمل می کند و همراه با دخالتها یا سیاستهایی است که هدف آنها کمك به این مکانیسم و ایجاد امکان برای بهترین طرز استفادهٔ زمانی از منابع جامعه است و قصد انحراف و تضییع منابع را ندارد.

دوم ــ در استفاده از منابع اقتصادی و هماهنگی میان تصمیمات عاملان اقتصادی کیفیت دیگری وجود دارد: این *نظام برنامه* است که مقام مرکزی تهیه می نماید و ارادهٔ خود را بر همهٔ مصرف کنندگان و تولیدکنندگان از طریق نظارت واقعی تحمیل می کند. مقام مرکزی، مقدار کلی و ساختار مصرف را معین کرده و منابع اقتصادی را میان صنایع گوناگون و نیروی کار را میان مشاغل مختلف توزیع می کند. این مقام حجم سرمایه‌گذاری کلی و توزیع آن را تعیین می نماید. در یك چنین نظام، انطباق تولید بر احتیاجات از اوامر و دستورهایی رقمی نتیجه می شود.

در یك چنین اقتصاد مبتنی بر مرکزیت، قیمت، ابزار سیاست اقتصادی است و نقش آن تأمین تحقق برنامهٔ استعمال منابع اقتصادی به موجب تصمیم مقامات مسئول است.

چنان که مثال اتحاد شوروی نشان می‌دهد، مقامات برنامه‌ریزی قیمتها را معین می‌کنند و قیمت به تقاضا بستگی ندارد، بلکه بیشتر در راهنمایی و جهت‌یابی تقاضا به کار می‌رود؛ قیمت نمی‌تواند تحت تأثیر و نفوذ عرضه قرار گیرد، زیرا تولیدکنندگان باید وظایف خود را مطابق برنامه انجام بدهند. بنابراین، قیمت در این نظام از حیث ماهیت و کارکرد با قیمت در اقتصاد بدون مرکزیت بسیار تفاوت دارد و تنشهای کمیابی را بیان می‌کند. اما، این تنشها از لحاظ عینی وسیلهٔ برنامه‌ریزان ایجاد گردیده است؛ قیمت استفاده از منابع را به سود برنامه راهنمایی می‌کند.

سوم ــ فصولی که در آینده خواهند آمد، به بررسی نظام قیمتها و طرز کار آن اختصاص می‌یابند. این بررسی در قلمرو به اصطلاح «*نظریهٔ ارزش*» جای دارد. نظریهٔ ارزش بر آن است تا نیروهای مشخص کننده در استعمال منابع یك جامعه و ترکیب محصول کلی را توضیح بدهد.

این بررسی، بنا بر سه فرضیه، که بعداً به کنار گذارده خواهند شد، دنبال می‌شود:

ــ در مرحلهٔ نخست، این فرضیه را می‌پذیریم که حجم منابع موجود به صورتی مداوم کاملا مورد استفاده قرار می‌گیرد؛

ــ در مرحلهٔ دوم، فرض می‌کنیم که پول عنصر «بی‌طرف» است؛

ــ و در پایان، این استدلال را در اقتصاد بسته می‌کنیم، بدون آنکه روابط کشور را با خارجه در نظر بگیریم.

اهمیت مسائل مورد بحث در نظریهٔ ارزش را نمی‌توان به قدرکفایت خاطرنشان ساخت. امروزه، این نظریه در برابر نظریهٔ اقتصاد کلان درآمد ملی که طی سی سال بسط و تفصیل فراوان یافته، جنبهٔ فرعی پیدا کرده است. نظریهٔ درآمد کلی، مسائل فوری‌تر و وابسته‌تر به کوتاه‌مدت و رویدادهای اقتصادی (سطح اشتغال و فعالیت اقتصادی) را مورد بحث قرار می‌دهد. اما نظریهٔ ارزش، مسائل اساسی را که با کمیابی منابع و در نتیجه با خودِ اصل صرفه‌جویی سروکار دارند، مطرح می‌سازد.

ما ابتدا، قیمت کالاها و خدمات را شرح می‌دهیم؛ بررسی قیمت عوامل تولید در جلد دوم این کتاب، در ارتباط با نظریهٔ توزیع انجام خواهد گرفت. با این همه، بجاست به خاطر داشته باشیم که این دو مقولهٔ قیمت به یکدیگر مربوط و وابسته می‌باشند: وابستگی میان قیمتها، پس از مطالعهٔ قیمت عوامل تولید، ظاهر خواهد شد.

چهارم ــ مشاهدات تجربی، تنوع فوق‌العاده در قیمت کالاها و خدمات را نشان می‌دهد. موارد زیر را می‌توان تشخیص داد:

ــ بنابر ماهیت و موضوع مبادله: قیمتهای کشاورزی، قیمتهای صنعتی، قیمتهای خدمات؛
ــ بنابر مرحلهٔ مبادله که قیمتها دخالت نمایند: قیمتهای عمده؛ قیمتهای نیمه‌عمده و قیمتهای جزئی؛
ــ بنابر شرایطی که قیمتها با رعایت آنها تشکیل می‌شوند و یا با شکل بازار و دخالت دولت ارتباط دارند.

نظریهٔ اقتصادی می‌کوشد تا دستگاه عمومی تحلیل را ایجاد کند و در عین حال، تنوع وقایع را از نظر دورندارد. در فصول آینده، کوشش شده است این دو هدف برآورده شود.

کتابشناسی

1) En langue française

C. Abraham et A. Thomas, *Micro-économie* (Paris, Dunod, 1966).
Louis Baudin, *La monnaie et la formation des prix* (2e éd., 1947).
Louis Franck, *Les prix* (coll. « Que sais-je ? », Paris, Presses Universitaires de France).
J. M. Henderson et R. E. Quandt, *Micro-économie* (Paris, Dunod, 1967).
E. Malinvaud, *Leçons de micro-économie* (Paris, Dunod).
J. Marchal, *Le mécanisme des prix* (Paris, Médicis).
F. Perroux, *Cours d'économie politique*, t. III (Paris, Domat-Montchrestien).
G. Pirou, *Traité d'économie politique*, t. VII (Paris, Sirey).

2) En langue étrangère

J. S. Bain, *Price Theory* (Holt, 1952).
E. H. Chamberlin, *The Theory of monopolistic Competition*, 7e éd., 1956 ; (trad. fr., 1953, Paris, Presses Universitaires de France).
— *Towards a more General Theory of Value* (Oxford University Press, 1957).
E. H. Chamberlin, ed., *Monopoly, competition and their regulation* (Londres, 1954).
R. Dorfman, *The Price System* (Prentice Hall, 1964).
M. Friedman, *Price Theory* (Chicago, Aldine, 1967).
Fritz Machlup, *The Economics of Sellers Competition* (John Hopkins, 1952).
— *The Political Economy of monopoly* (J. Hopkins, 1952).
Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition* (Londres, 1933).
W. J. L. Ryan, *Price Theory* (Londres, Macmillan, 1958).
E. Schneider, *Pricing and Equilibrium* (Londres, Hodge, 1952).
T. Scitovsky, *Welfare and Competition* (Irwin, 1951).
G. S. Stigler, *Theory of Price*, 2e éd. (New York, Macmillan).
H. von Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht* (Vienne et Berlin, 1935).
American Economic Association, *Readings in Price Theory* (Irwin, 1952).

فصل نخست

عناصر تعیین کنندهٔ قیمت در بازار
تقاضا و عرضه

قیمت کالاها و خدمات در بازارهایی که عرضه و تقاضا به عمل می‌آید، تشکیل می‌شود.

بازار شبکه‌ای از روابط میان مبادله گران است که با وسایلی چند با یکدیگر در ارتباط نزدیك قرار دارند. کورنو می نویسد: «نظر اقتصاددانان در مورد بازار جای معینی نیست که خرید و فروش انجام می گیرد، بلکه منظور سراسر قلمروی است که اجزای آن به وسیلهٔ مناسبات آزاد بازرگانی، متحد شده اند، به قسمی که قیمتها در آن به آسانی و به سرعت همتراز می‌شوند.»[1] جِونز تصریح می کند که واژهٔ بازار به معنای «هر گروه اشخاص است که با یکدیگر روابط بسیار نزدیك کار و کسب دارند و روی یك محصول دادوستدهای مهم انجام می‌دهند.»[2]

بازار، محلی، منطقه‌ای، ملی یا بین‌المللی است.

قیمت، در بازار، تحت تأثیر عرضه و تقاضا قرار دارد. اقتصاددانان همیشه این تأثیرات را می شناخته اند، هرچند گاهی برخی از آنها نقش برتر را در تعیین قیمت به عرضه و زمانی به تقاضا داده اند.

نویسندگان کلاسیك قرن هجدهم و آغاز قرن نوزدهم قیمت را مبتنی بر هزینهٔ تولید دانسته اند و به عرضه اهمیت بیشتری داده‌اند: قیمت جاری یا قیمت بازاری کالا پیرامون قیمت عادی نوسان می‌کند. قیمت عادی در بلندمدت بر اساس هزینهٔ تولید این کالا تنظیم می‌شود. استعاره و تشبیه استوارت میل در این باب پر معنی به نظر می‌رسد، مشعر به اینکه ارزش جاری با تغییرات نقطه‌های

---

1. A. Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des Richesses*, chap. IV.
2. Stanley Jevons, *Theory of Political Economy*, chap IV.

کثیر تشکیل دهندهٔ دریا تطبیق می نماید؛ ارزش طبیعی، متناسب با هزینهٔ تولید است و با سطح متوسط اقیانوس مطابقت می کند.

از آغاز سال ۱۸۷۰، مکتب نهاییون روی اهمیت *تقاضا* تأکید می‌ورزد، به این ترتیب که ارزش مبادله یا قیمت را وابسته به فایده غایی کالا در بازار برای مصرف کننده می‌داند. استنلی جِونز، برای دفاع از این نظر، مثال زیر را برمی گزیند و می پرسد آیا برای جست‌وجو و صید مروارید به ژرفای دریا فرو می رویم به این سبب که مروارید ارزش زیادی دارد؟ و یا مروارید ارزش زیادی دارد، به جهت آنکه برای دستیابی بدان باید به اعماق دریاها فرو رفت؟ اگر غواص سنگی را بالا بیاورد، کاری که انجام داده، بدون ارزش است: بنابراین، فایدهٔ مروارید است که هم ارزش این مروارید و هم ارزش کار غواص را ایجاد می کند.

نهاییون، اگرچه تقاضا را به منزلهٔ عنصر محرك و معین کننده در نظر می گیرند، اما قبول دارند که هزینه، محدودیت عوامل تولید را آشکار می نماید. تقاضای قطعی، یعنی فایدهٔ ذهنی محصول ساخته شده ارزش را ایجاد می کند؛ اما رقم ارزش وسیلهٔ هزینه، یعنی محدودیت عوامل تولید تعیین می گردد.

این کشمکش، که طرفداران عرضه (هزینه) و تقاضا (فایده) را در برابر یکدیگر قرار داده، امروز فروکش کرده است. الفرد مارشال بحق ثابت کرده است که دیگر نمی‌توان عمل پیوسته و توأم عرضه و تقاضا را در تعیین قیمت مانند دو تیغهٔ قیچی ازیکدیگر جدا و تفکیك کرد. نظریهٔ فایده، منحنی تقاضا را توضیح می‌دهد. این منحنی مقادیر مورد تقاضا را به قیمتهای مختلف نشان می‌دهد: نظریهٔ هزینه، منحنی هزینه را مشخص می کند و این منحنی با مقادیر مختلف تولید مطابقت دارد: هزینه بستگی به مقدار تولید دارد و مقدار تولید نیز خود وابسته به تقاضا می باشد.

نویسندگان مکتب نهاییون جدید تحلیل هزینه را کمال بخشیده‌اند و آن را برحسب فایده یا مطلوبیت تشریح کرده‌اند؛ هزینه یك نامطلوبیت است، و آن انصراف از استعمال دیگر کالاها و خدماتی است که به تولید معین اختصاص یافته‌اند.

بنابراین، عرضه و تقاضا دو عامل اساسی و تعیین کنندهٔ قیمت به شمار می آیند و بررسی آنها نیاز به ذکر مقدماتی به شرح زیر دارد:

الف) عرضه و تقاضای کالا در محدودهٔ معین نهادی و اجتماعی انجام می گیرند و تحت تأثیر عوامل روانی قرار دارند. آثار علمی رینو[3] و ژان مارشال[4] این نکتهٔ سودمند را پیش می کشد که نه فقط رفتار شخص منطقی و عاقل که درجست‌وجوی فایدهٔ بیشینه در برابر هزینهٔ کمینه است باید در نظر گرفته شود، بلکه رفتار انسان متأثر از محیط، سنتها و فشارهای اجتماعی نیز باید مورد توجه قرار گیرد.

---

3. P.L.Reynaud, *Economie politique et psychologie expérimentale*, 1946.
4. J.Marchal, Essai de révision de la théorie des prix à la lumière des progrès de la psychologie moderne , *Mélanges Hans Mayer*, 1949.

تقاضایی که از سوی خریدار جزئاً وابسته و مقید به عمل می آید، بنابر درجهٔ شدت محرکها، بین کمینه‌ای که یقیناً به دست می آید و یك بیشینه که از آن تجاوز نمی شود، تغییر خواهد کرد و در مورد عرضه نیز ممکن است وضع به همین منوال باشد.

در نتیجه، در این حالت، نمایش عرضه و تقاضا بر حسب قیمت، می بایستی به وسیلهٔ منحنیهای پُر رنگ و پهن (فرانسواپرو) و به صورت مناطق (رینو) یا منحنیهای دوکی شکل (ژان مارشال) انجام گیرد، حال آنکه نمایش عرضه و تقاضای عقلایی به وسیلهٔ منحنیهای ساده صورت می پذیرد، زیرا با قیمت معین، مقدار معین عرضه یا مقدار معین تقاضا مطابقت می کند.

ب) عرضه وتقاضای کالا به مرور زمان به عمل می‌آید و این زمان در قلمرو آینده نگری، خطر احتمالی و استراتژی قرار دارد. بنابراین، پیش بینی عرضه کنندگان و تقاضاکنندگان و نیز زمان واکنش یا مهلت انطباق عرضه و تقاضا را نمی توان نادیده گرفت.

الفرد مارشال، به نوبهٔ خود، مهلت انطباق عرضه را در تفکیك معروف دوره های زمانی تشخیص داده است. در کوتاه‌مدت، در برابر ابزار معینی که تغییر نکند، تولید تغییر خواهد کرد؛ در بلندمدت تولید و ابزار با هم تغییر می پذیرند.

از سوی تقاضا، عوامل پویا با دقت یکسان معین نشده‌اند. با این همه، لازم است در این مورد عوامل عمده و مهم را بدین شرح خاطر نشان ساخت: آینده‌نگریهای مصرف کننده دربارهٔ سطح آیندهٔ قیمتها؛ زمان واکنش مصرف کنندگان در برابر ترقی یا تنزل قیمتها که به صورت بی تحرکی یا قوهٔ بازدارنده و یا عادات و یا مرزهای روانی مورد نیاز برای آگاهی بر پدیده‌های اقتصادی واجتماعی بیان می شوند.

بنابراین، تحلیل پویا در تشکیل قیمتها باید سرعتهای مختلف سازش عرضه و تقاضا و روابط آنها را در نظر بگیرد.

با توجه به برتری و سودمندی این مشاهدات، ما تقاضا و عرضه را در دو قسمت پیاپی بررسی خواهیم کرد.

قسمت اول ـ تقاضا

تقاضا، در بازار معلوم، مقدار کالا یا خدمتی است که اشخاص اقتصادی، خواه به طرزی عقلایی عمل بکنند یا تحت تأثیر محیط قرار گیرند، آماده‌اند به قیمت معین خریداری نمایند.

هر محصول یا هر خدمت موضوع تقاضایی است که از صنعت تولیدکننده یا تحویل‌دهنده به عمل می‌آید. تقاضای محصول همانا تقاضا از صنعت می‌باشد: لازم است هم اکنون این مفهوم موشکافی و روشن گردد.

اما شایان اهمیت تقاضایی نیز هست که در برابر بنگاه مطرح می‌شود، زیرا این تقاضا مورد علاقهٔ رئیس بنگاه بوده و موضوع اصلی و اساسی پیش‌بینیهای اوست.

§ ۱. تقاضای یك كالا یا تقاضا از صنعت

در واقعیت امر، به منظور ارضای احتیاجات مصرف‌کنندگان، تنوع بسیار فراوان در تولید دیده می‌شود. این تولیدات، خود، به یك درجه قابلیت جانشینی ندارند. بعضی را مصرف‌کنندگان همانند و قابل معاوضه تلقی می‌نمایند، حال آنکه برخی دیگر به دشواری می‌توانند جانشین یکدیگر بشوند. هنگامی که همهٔ مجموعهٔ تولیدات جانشین نزدیك یکدیگر باشند، گروهی به نام صنعت را تشکیل می‌دهند؛ تولید مرکب صنعت می‌تواند به عنوان یك مال بازرگانی یا یك کالا برگزیده شود. بنابراین، ضابطهٔ عمومی ورود محصولات به یك صنعت همانا قابلیت جانشینی بسیار نزدیك است، قابلیت جانشینی کامل فقط مورد خاص و نهایی است: امروزه، جانشینی‌پذیری کامل این واقعیت را در نظر می‌گیرد که کالاهایی که احتیاج یکسان را برمی‌آورند، از لحاظ شکل، کیفیت، علامت و معروفیت (مثل اتومبیل، سیگار) متفاوت می‌باشند؛ تغییر قیمتها می‌تواند موجب جابه‌جایی مشتریان از یك محصول به دیگری بشود. به این ترتیب، صنعت کلیهٔ محصولاتی را که تقاضا نسبت به آنها به نحوی مهم تحت تأثیر تغییر قیمتها در درون این صنعت قرار ندارد، به کنار می‌گذارد.

الف) *تقاضای انفرادی و تقاضای کلی یك کالا در بازار*

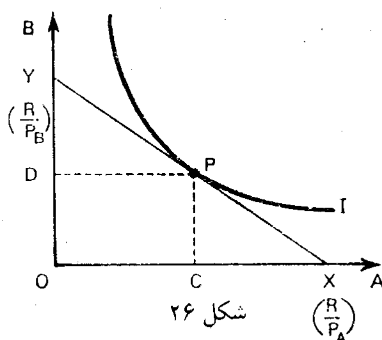
در گذشته، ما نظریهٔ انتخاب مصرف‌کننده را بررسی کرده‌ایم (صفحات ۱۷۰ به بعد).

مصرف‌کننده، به ازای مخارج مصرفی و قیمتهای معین دو کالای A و B، هزینهٔ خود را میان این دو به قسمی توزیع می‌کند که نرخ نهایی جانشینی میان این کالاها مساوی با نسبت میان قیمتهای این دو کالا باشد.

فرض می‌کنیم P_A و P_B قیمت کالاهای A و B، و R هزینهٔ کل مصرفی باشند.

خط XY یا خط بودجهٔ مصرف‌کننده، مکان کلیهٔ ترکیبهای دو کالای A و B است که مصرف‌کننده می‌تواند خریداری کند.

نقطهٔ مماس خط XY بر منحنی بی‌تفاوتی مصرف‌کننده ترکیب برگزیدهٔ



شکل ۲۶

مصرف‌کننده را نشان می‌دهد. شیب منحنی بی‌تفاوتی در نقطهٔ P همان شیب خط قیمتهاست.

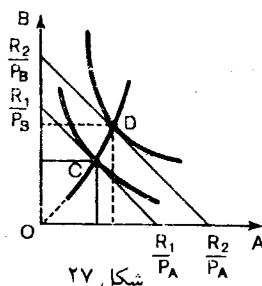
چون نرخ نهایی جانشینی میان B و A مساوی با شیب منحنی بی‌تفاوتی $(\frac{OY}{OX})$ است، چنین خواهیم داشت:

$$\frac{OY}{OX}=\frac{R}{P_B}:\frac{R}{P_A}=\frac{P_A}{P_B}=TMS_{BA}$$

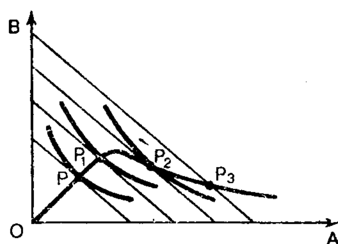
اکنون به نظریهٔ انتخاب مصرف‌کننده با دقت بیشتر می‌نگریم و به این ترتیب واکنشهای مصرف‌کننده را در برابر تغییر درآمد خود و در برابر تغییر قیمتها بررسی می‌کنیم. سپس نشان می‌دهیم که چگونه، بر پایهٔ تحلیل، تقاضای انفرادی و آنگاه تقاضای کلی یك کالا را در بازار می‌توانیم بشناسیم.

الف) *واکنش مصرف‌کننده در برابر تغییر درآمد خود*

نخست حالتی را در نظر می‌گیریم که درآمد مصرف‌کننده افزایش می‌یابد، ولی قیمت دو کالای A و B بدون تغییر می‌ماند.



شکل ۲۷



شکل ۲۸

خط بودجه یا خط قیمتها به راست جابه‌جامی شود.خط جدید بودجه به موازات خط

بودجهٔ قبلی است. در واقع، دو خط شیب یکسان دارند، زیرا نسبت میان قیمت $\frac{P_A}{P_B}$ تغییر نپذیرفته است.

در حالت کاهش درآمد مصرف کننده، خط بودجه به چپ تغییر مکان می‌دهد.

مکان نقطه‌های تعادل مصرف کننده، هنگامی که درآمد وی تغییر نماید، روی منحنی مصرف نسبت به درآمد و در شکل ۲۷ منحنی CD می‌باشد. آگاهی از واکنشهای مصرف کنندگان در برابر افزایش درآمدها شکل منحنی را توضیح می‌دهد: ازدیاد درآمد روی بیشتر کالاهایی که مصرف کنندگان خریداری کرده‌اند توزیع و سرشکن گردیده است.

با این همه، در بعضی از موارد، شکل منحنی فرق می‌کند: هنگامی که درآمد بالا می‌رود، مصرف کننده گرایش دارد تا مقدار کمتری از این کالا را خریداری نماید، مانند مورد کالای B در شکل ۲۸. در این حالت می‌گوییم کالای B، کالایی «پست» است. بدین ترتیب، مصرف کنندگان، وقتی که درآمدشان افزایش یابد، کمتر نان، سیب‌زمینی و کره‌نباتی و بیشتر گوشت، کره و میوه می‌خرند.

ب) *واکنشهای مصرف کننده در برابر تغییر قیمت یك محصول*

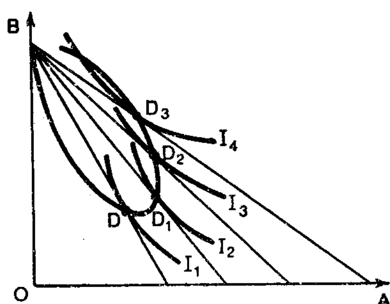
اکنون حالتی را بررسی می‌نماییم که درآمد مصرف کننده تغییر نکند، ولی قیمت یکی از محصولات تغییر بپذیرد.

فرض می‌کنیم قیمت محصول A پایین بیاید. در این حالت، نسبت $\frac{R}{P_A}$ بالا می‌رود، زیرا R ثابت است. مصرف کننده مقدار زیادی از کالای A را به دست خواهد آورد.

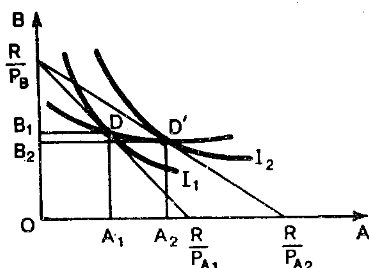
مکان نقاط تعادل مصرف کننده، هنگامی که قیمت یکی از محصولات تغییر نماید، منحنی مصرف برحسب قیمت یا منحنی تقاضا نامیده می‌شود. در شکل ۲۹، DD́ منحنی تقاضای مصرف کننده برای کالای A است.

شکل ۲۹ معمول‌ترین واکنش مصرف کننده را در برابر تنزل قیمت مجسم می‌کند (هنگامی که قیمت A کاهش پذیرد، مقدار خرید کالای A افزایش می‌یابد)، ولی شکل ۳۰ واکنش دیگر مصرف کننده را نشان می‌دهد: به تدریج که قیمت A کم شود، مصرف کننده کمتر و باز کمتر از A می‌خرد. این کالا را «کالای گیفن» به نام سر رابرت گیفن[5] نامیده‌اند. وی برای نخستین بار مشاهده کرد، موقعی که قیمت نان بالا می‌رود،

5. Sir Robert Giffen



شکل ۳۰



شکل ۲۹

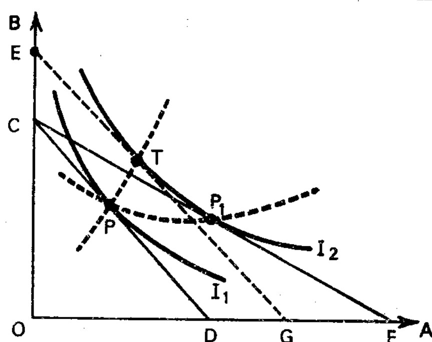
فقیران بیشتر نان و کمتر گوشت یا سایر محصولات گران قیمت را خریداری می کنند. در واقع، ترقی قیمت نان یك چنین سقوط را در درآمد واقعی توده‌های زحمتکش به بار می آورد. اینان مجبورند از مصرف گوشت و سایر کالاهای گران قیمت بکاهند؛ با این همه چون نان کالایی نسبتاً ارزان تر باقی می ماند، فقرا بیشتر از آن مصرف می نمایند. برعکس، هرگاه قیمت نان تنزل کند، مردم از آن کمتر می خرند تا بتوانند برای خود مواد غذایی دیگر فراهم آورند. بنابراین، مورد گیفن مربوط به محصولاتی می شود که هرگاه درآمد شخصی اندکی در سطح بالا قرار داشته باشد، بزرگترین بخش از این درآمد را می بلعد.

چنان که دیده ایم هنگامی که قیمت کالای A نسبت به قیمت کالای B کاهش یابد، مصرف کننده به منحنی بی تفاوتی بالاتری انتقال پیدا می کند؛ به دیگر سخن، وضعیت وی بهبود می پذیرد. نقطهٔ تعادل مصرف کننده در طول منحنی مصرف برحسب قیمت یا منحنی تقاضاجابه‌جا می شود. این حرکت ناشی از دو اثر می باشد:

— *اثر درآمد*: تنزل قیمت کالای A به مصرف کننده امکان می دهد تا همان مقدار قبلی را خریداری کند، به علاوه پولی هم برایش باقی بماند. مثل این است که درآمد مصرف کننده افزایش یافته و کلیهٔ قیمتها در همان سطح به جای مانده است؛

— *اثر جانشینی*: مصرف کننده با احتساب افزایش قوهٔ خرید خود مخارج خویش را به طرزی تغییر می‌دهد که بیشتر از کالای A که قیمت آن پایین آمده است و کمتر از کالای Y خریداری کند. این دو اثر را می توان در شکل ۳۱ نشان داد:

هنگامی که قیمت کالای A پایین بیاید، خط بودجه که قبلا CD بود به CF تبدیل می شود و P_1 نقطهٔ تعادل مصرف کننده روی منحنی بی تفاوتی بالاتر I_2 است.



شکل ۳۱

EG، خط بودجهٔ فرضی، نشان دهندهٔ ترکیبهای گوناگون A و B است که اگر قیمت A کاهش نیافته و درآمد مصرف کننده به میزانی افزایش پیدا کرده بود که به سطح ارضاء و منحنی بی‌تفاوتی I_2 برسد، می‌توانست خریداری نماید. EG در نقطهٔ T مماس بر منحنی I_2 است. خطی که از P و T بگذرد، خط مصرف برحسب درآمد است. قطعه خط PT جهت و دامنهٔ اثر درآمد را نشان می‌دهد. جزءِ TP_1 از منحنی بی‌تفاوتی I_2 نمایشگر اثر جانشینی است.

اثر جانشینی همیشه مثبت است: تنزل قیمت A موجب ازدیاد مقدار تقاضا نسبت به کالای A و تقلیل مقدار B می‌شود.

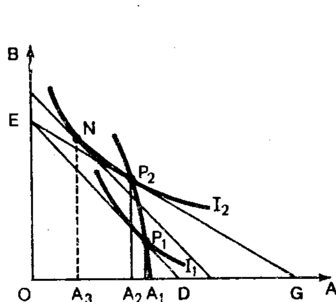
اثر درآمد ممکن است مثبت یا منفی باشد.

در مورد کالاهای عادی، اثر درآمد مثبت می‌باشد و اثر جانشینی را تقویت می‌کند.

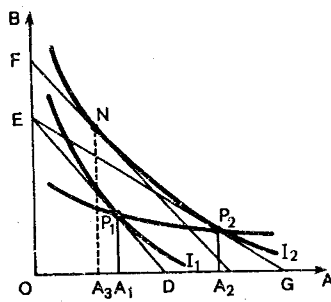
اثر درآمد می‌تواند منفی باشد.

اگر اثر جانشینی بزرگتر از اثر درآمد باشد، منحنی تقاضا شیب منفی دارد. در شکل ۳۲، اثر درآمد منفی است، زیرا $OA_3<OA_1$ است، اما چون اثر جانشینی بزرگتر از اثر درآمد است، تنزل قیمت کالای A موجب افزایش مقدار تقاضا از کالای A در نقطهٔ تعادل جدید P_2 می‌شود. منحنی تقاضای P_1P_2 شیب منفی دارد.

در شکل ۳۳، اثر درآمد منفی است$(OA_3<OA_1)$، اما نسبت به اثر جانشینی مهم‌تر است، به قسمی که در نقطهٔ تعادل جدید P_2، مقدار مصرف کالای A نسبت به نقطهٔ تعادل $P_1(OA_2<OA_1)$ کمتر خواهد بود. در این نمودار، ملاحظه می‌شود که منحنی تقاضای P_1P_2 شیب مثبت دارد.



شکل ۳۳



شکل ۳۲

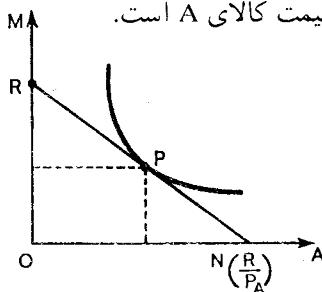
پ) *تقاضای انفرادی یك کالا و اشتقاق منحنی تقاضا*

تاکنون دربارهٔ دو کالای A و B استدلال کرده‌ایم. اما ضروری است به زندگی جاری اقتصادی نزدیك بشویم که مصرف کننده فقط به گزینش از میان دو کالا ناگزیر نبوده، بلکه از میان بیشماری از کالاها و خدمات اختیار انتخاب دارد.

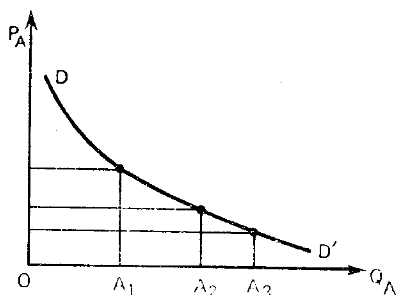
دنیایی دارای ۳، ۴ و ۵ کالا را می‌توان به شرح و وصف درآورد. اما این کار پیچیده و ملال انگیز است. خوشبختانه ممکن است به رویهٔ ساده‌تری متوسل گردید.

بدین منظور کافی است روی محور افقی مقادیر کالای A و روی محور عمودی، درآمد پولی مصرف کننده را برای خرید کلیهٔ کالاها بجز کالای A ببریم و به جای آنکه بکوشیم مقادیر مختلف کالاهای دیگر را مستقیماً معین بکنیم، اولیٰ تر آن است که درآمد پولی، یعنی قوهٔ خرید کلیهٔ کالاهای دیگر را در نظر بگیریم. به این ترتیب، می‌توانیم منحنیهای بی‌تفاوتی را ترسیم نماییم و در اینجا تحلیل پیشین را دربارهٔ دو کالا به کار بندیم. در شکل ۳۴، OR نمایشگر مقدار پولی است که مصرف کننده می‌تواند خرج کند.

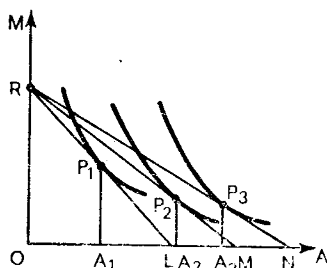
در این نمایش تازه $P_M=۱$ است، زیرا قیمت یك فرانك برحسب فرانك، یك واحد می‌باشد؛ شیب خط قیمتها (یا خط بودجه) $P_A/۱=P_A$ می‌شود. نرخ نهایی جانشینی در نقطهٔ تعادل P برابر با قیمت کالای A است.



شکل ۳۴



شکل ۳۶



شکل ۳۵

چون قیمتهای مختلف کالای A را برگزینیم و فرض کنیم که درآمد مصرف کننده، سلیقه، مراتب رجحان او و قیمت کالاهای دیگر تغییر نپذیرد می‌توانیم منحنی مصرف برحسب قیمت کالای A را بسازیم. ابتدا مقادیر مختلف تقاضای A_1، A_2، A_3... را معین می‌نماییم (شکل ۳۵).

سپس روی محور عمودی، قیمتهای مختلف و روی محور افقی مقادیر کالای A را می‌بریم. مقادیر کالای A براساس هر خط قیمت معین شده‌اند؛ در این صورت می‌توانیم منحنی تقاضای کالای A یعنی DD́ را به دست آوریم (شکل ۳۶).

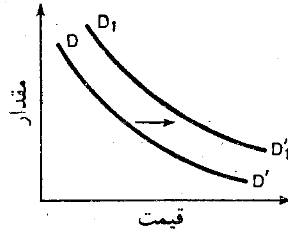
این منحنی تقاضا، یك منحنی *تقاضای انفرادی* است. هنگامی که کالای مورد نظر یك کالای عادی باشد، این منحنی متمایل به پایین و به سوی راست است. وقتی که کالای مورد نظر یك کالای پست است (مورد گیفن)، منحنی تقاضا، به ازای مجموعهٔ قیمتها، به سوی پایین و به چپ تمایل دارد. موقعی که قیمتها افزایش یابد، تقاضا به ازای این قیمتها زیاد می‌شود.

ت) *منحنی تقاضای کل یك کالا*

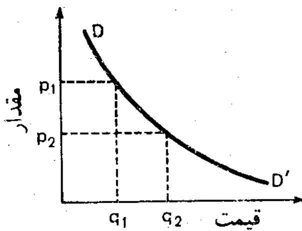
منحنی تقاضای کل یك کالا، یا منحنی تقاضا در بازار، به این ترتیب به دست می‌آید که مقادیر مختلف این کالا را که مصرف کنندگان در هر سطح قیمت تقاضا کرده‌اند، به هم بیفزاییم.

منحنیهای انفرادی تقاضا نشان می‌دهند که به ازای قیمت ۱۰ فرانك، مصرف کنندهٔ A مقدار x واحد، مصرف کنندهٔ B مقدار y واحد و مصرف کنندهٔ C مقدار z واحد از محصول را تقاضا می‌کنند و به ازای قیمت ۱۵ فرانك، مصرف کنندهٔ A مقدار x' واحد، مصرف کنندهٔ B مقدار y' واحد و مصرف کنندهٔ C مقدار z' واحد از محصول را تقاضا می‌نمایند.

منحنی تقاضای کل را به این ترتیب معین می کنیم که مقدار $x+y+z$ را روی محور افقی و قیمت ۱۰ فرانك را روی محور عمودی و مقدار $\acute{x}+\acute{y}+\acute{z}$ را روی محور افقی و قیمت ۱۵ فرانك را روی محور عمودی می بریم؛ ودر نتیجه کلیهٔ نقاط منحنی کل تقاضا را به دست می آوریم.



شکل ۳۷
تغییر مکان منحنی تقاضا



شکل ۳۸
حرکت در طول منحنی تقاضا

در نتیجه، این منحنی مقادیر مختلف محصولی را نشان می‌دهد که به قیمتهای متفاوت تقاضا شده‌اند.

به طور کلی، این حقیقت درك می شود که هر گاه قیمت بالا برود، مقدار تقاضا کاهش می یابد و برعکس؛ بنابراین، مقدار تقاضا تابع نزولی قیمت است.

فقط در مورد کالاهای پست است (مورد گیفن)، که چون قیمت آنها ترقی کند، تقاضا افزایش می یابد.

برای ترسیم منحنی تقاضا، عناصر زیر را معلوم و ثابت می گیریم:
ــ درآمد مصرف کنندگان؛
ــ قیمت محصولات دیگر؛
ــ سلیقهٔ مصرف کنندگان.

هرگاه یکی از این عناصر تغییر بپذیرند، وضعیت تقاضای مورد نظر، در مجموع، تغییر خواهد کرد. مثلا، اگر درآمد مصرف کنندگان افزایش پیدا کند، نشانه‌های خوبی براین تصوراست که تقاضای محصول زیاد خواهد گردید؛ منحنی تقاضا تماماً به سوی راست‌جابه‌جاخواهد شد. اگر سلیقهٔ مصرف کنندگان دگرگون شود، به قسمی که اینان از یك محصول روی بگردانند، منحنی تقاضای این محصول تماماً به سوی چپ تغییر مکان خواهد داد.

بنابراین، شایان اهمیت بسیار است که میان تغییر مکان منحنی تقاضا و حرکت در

طول منحنی تقاضا فرق بگذاریم:
ــ تغییر مکان منحنی تقاضا دلالت بر این معنی دارد که به ازای هر یك از قیمتهای ممکن، مقدار بیشتر یا اندکی بیشتر تقاضا خواهد شد، زیرا درآمد و سلیقهٔ مصرف کنندگان یا قیمت کالاهای دیگر تغییر خواهند یافت؛ در این صورت سخن بر سر افزایش یا کاهش تقاضای کالا می باشد (شکل ۳۷)؛
ــ حرکت در طول منحنی تقاضا دلالت بر این معنی دارد که مقادیر مختلفی تقاضا شده، به علت آنکه قیمت محصول تغییر پذیرفته است: در این صورت بحث دربارهٔ افزایش یا کاهش مقدار تقاضاست (شکل ۳۸).

مناسبت دارد این نکته را روشن سازیم که تعیین منحنی تقاضای کل یك کالا از طریق جمع منحنیهای تقاضای انفرادی اقدام نظری است که امکان می دهد تا رابطهٔ میان منحنیهای انفرادی و جمعی تقاضا را دریابیم. در مرحلهٔ عمل، دربارهٔ منحنیهای تقاضای انفرادی، اطلاعات بسیار اندك در دست است؛ آسان تر این است که اطلاعات دربارهٔ منحنی تقاضا از بازار به دست آورده شود.

ب) *عوامل تقاضای محصول*

عوامل تقاضا در بازار محصول دوتاست:

الف) «ظرفیت خرید» ــ دربازار فقط تقاضایی موردنظر قرار می گیرد که متکی به قوهٔ خرید باشد؛ لازم است احتیاجات همراه با قدرت پرداخت ارضاء بشوند.

بنابراین، ظرفیت خرید در اقتصاد بستگی به سطح درآمد کلی قابل تصرف و توزیع این درآمد میان مصرف کنندگان دارد. توزیع بر پایهٔ مساوات، تقاضا را گسترش می دهد، در صورتی که نابرابری در توزیع به پس انداز یا پول اندوزی صاحبان درآمد بالا کمك می کند. (قانون «روانی» کینز).

ب) «ارادهٔ خرید» ــ این نیز به عواملی چند بدین شرح بستگی دارد:

۱) شدت *نیازمندیها* ــ تقاضای محصولات، برحسب آنکه محصولات دارای ضرورت درجه اول، یا محصولات مفید یا تجملی باشند، بیش و کم اهمیت پیدا می کنند.

در این باب، تحلیلهای گوناگون رفتار تقاضا را روشن می نماید:
ــ تحلیل مصرف کاهش ناپذیر، که دلالت بر وضع روانی ـ اجتماعی دارد، تقاضا از آن پایین تر نمی آید؛
ــ قانون انگل[6] که به موجب آن، هرگاه درآمد خانواده افزایش پیدا کند، آن بخش از

6. Engel

درآمد خانواده که مختص به تغذیه است، کاهش می یابد. بررسیهایی که پس از انگل (۱۸۵۷) این بررسی عینی را تأیید کرده اند، نشان می‌دهند که هرگاه درآمد بالا برود، بخشی از درآمد که مختص به مسکن است نیز به کاهش می گراید، حال آنکه سهمی از درآمد اختصاصی به انواع دیگر مصرف (مانند پوشاک) میل به ازدیاد دارد.

ـ تحلیل کالین کلارك، که موافق آن فراسوی سطح معین درآمد، هزینهٔ کالاها و خدمات بخش سوم تمایل به افزایش پیدا می کند.

۲) *پیش‌بینیها* ـ اینها نخست به سطح درآمد آینده مربوط می‌شوند و برای توزیع درآمد متغیر و در نوسان بین یك سلسله دورهٔ زمانی، وضعی به صورت برقراری تساوی در تقاضا ایجاد می کنند.

پیش‌بینیها دربارهٔ گرایش آیندهٔ قیمتها نیز می باشند: حالت مصرف کننده به کشش *پیش‌بینیها*، یعنی رابطهٔ میان ترقی نسبی قیمتهای مورد انتظار و ترقی قیمتهای کنونی بستگی دارد: به عنوان مثال، کشش هنگامی برابر با یك است که چون قیمتها طی دورهٔ جاری ۵٪ بالا برود، پیش‌بینی ترقی قیمتها طی دورهٔ آینده نیز ۵٪ باشد.[7]

اگر بخواهیم پیش‌بینیهای مصرف کننده را در مجموعه ای از دوره های آینده در نظر بگیریم، تقاضایی که مصرف کننده برنامه‌ریزی کرده است، بستگی به قیمتهای دورهٔ جاری، به قیمتهای مورد انتظار در دورهٔ آینده و به ذخایر دورهٔ جاری پیدا می کند:

$$D=f(p_t,p_{t+1},p_{t+2},\ldots,S_t)$$

طول مدت دورهٔ برنامه‌ریزی تقاضا وابسته به میدان دید شخص اقتصادی است.

تقاضای دورهٔ جاری به ازای قیمتهای معلوم دورهٔ جاری و به ازای سطح معین ذخایر، به گرایش آیندهٔ قیمتها وابسته می باشد: اگر تنزل قیمتها انتظار برود (مشروط بر اینکه عناصر دیگر تغییر ننماید)[8]، هرقدر این تنزل شدیدتر باشد، تقاضا به همان شدت کاهش می یابد، و برعکس.

تقاضا در دورهٔ جاری، بازای قیمتهای جاری و گرایش معین قیمتهای آینده، تابع سطح ذخایر است؛ هر قدر این سطح در آغاز دوره بالاتر باشد، تقاضای دوره ضعیف‌تر خواهد بود

۳) *روابط میان توابع مصرف انفرادی* ـ این روابط، نخست، به سبب تمایل به همچشمی اجتماعی ظاهر می گردد و مصرف مبین خودنمایی را ایجاد می کند. (وبلن

---

۷. رجوع کنید به: J.R.Hicks, *Value and Capital*, chap. 16.

8. ceteris paribus

قبلا این نکته را یادآور شده است).

این روابط، در مرحلهٔ دوم، بر اثر تقلید (اثر خودنمایی)[9] که دوزنبری مجسم کرده است[10]، پدیدار می‌شود. هنگامی که مردم با کالاهای عالیتر یا سطوح بالاتر مصرف و با کالاهای جدید یا وسایل تازهٔ ارضای احتیاجات سروکار پیدا کنند، نوعی ناخشنودی احساس می‌نمایند. آرزوهای جدید پدید می‌آیند و میل به مصرف افزایش می‌یابد. دوزنبری، براساس این «اثر» خانوادهٔ متوسط شهری را در ایالات متحده مثال می‌آورد که سالانه ۱۵۰۰ دلار (قیمتهای سال ۱۹۴۱) درآمد داشت و در سالهای ۱۹۱۷-۱۹۱۹، ۸٪ از درآمد خود را پس‌انداز می‌کرد و در عمل، با همان درآمد واقعی بیشتر از سال ۱۹۴۱ پس‌انداز نمی‌نمود.

۴) *تأثیر سطح مصرف که قبلا به دست آمده است* ــ بررسیهای مختلف ثابت می‌کنند که سطح مصرف شخص اقتصادی، در جریان دوره، تابع مقدار مصرف بالاتری است که طی دوره‌های پیشین به دست آمده است. به این ترتیب، برگشت‌ناپذیری هزینه‌های مصرفی دیده می‌شود.

پ) *کشش تقاضا*

تقاضای یك کالا به تغییرات قیمت این کالا «پاسخ می‌دهد»؛ اما، این پاسخ برحسب هر کالا بسیار فرق می‌کند. بنابراین، به تحلیل کشش *تقاضا* رهنمون می‌شویم. الفرد مارشال، که این مفهوم را بسط داده است، در کتاب *اصول* می‌نویسد که «کشش (حساسیت) تقاضا در بازار، بنابر آنکه مقدار تقاضا به ازای تنزل معلوم قیمت به شدت یا به طرزی ضعیف افزایش یابد، شدید یا ضعیف می‌باشد».

اما، غالباً آگاهی بر کشش تقاضای یك کالا نسبت به قیمت کالای دیگر به نام کشش متقاطع تقاضا شایان اهمیت است.

اکنون، این دو نوع کشش را به ترتیب بررسی می‌کنیم.

۱) *کشش تقاضای یك کالا نسبت به قیمت این کالا* (e_p)، یا کشش مستقیم، واکنش تقاضا را در برابر تغییرات قیمت بیان می‌کند، با این فرض که قیمت کالاهای دیگر و درآمد مصرف کننده معلوم باشند.

این کشش به صورت نسبت میان درصد تغییر مقدار تقاضا و درصد تغییر قیمت

9. demonstration effect
10. J.Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior.*

تعریف می‌شود. هرگاه ۱٪ کاهش قیمت موجب ۱٪ افزایش تقاضا گردد، می‌گوییم، کشش تقاضا برابر با یك است.

بنابراین، می‌توان نوشت:

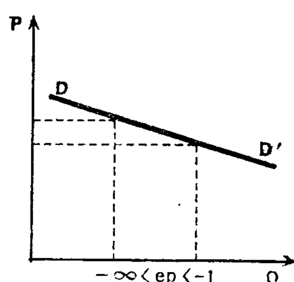
$$e_p = \frac{dq}{q} : \frac{-dp}{p} = -\frac{p}{q} \times \frac{dq}{dp}$$

فرمول بالا فقط در وضع حد که تغییر قیمتها در آن بسیار جزئی است، دقیقاً اعتبار دارد.

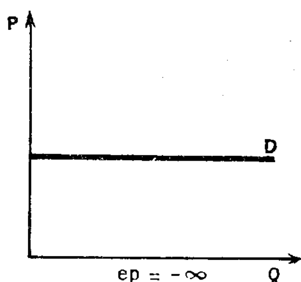
علامت کشش لزوماً منفی است زیرا قیمت و مقدار در جهات مخالف یکدیگر تغییر می‌نمایند. علامت فقط هنگامی مثبت است که کالا «پست» باشد (مورد گیفن): در این صورت، هر ترقی قیمت کالا همراه با افزایش مقدار تقاضاست.

کشش تقاضا حالات مختلف دارد (شکل ۳۹):

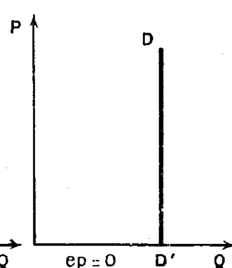
الف) هنگامی که اندازهٔ کشش عددی پایین‌تر از یك باشد، می‌گوییم تقاضا بدون کشش است. وقتی که قیمت پایین می‌آید، کشش به نسبت کمتر زیاد می‌شود و به



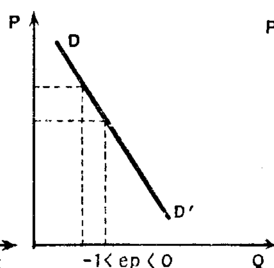
تقاضای کشش‌دار



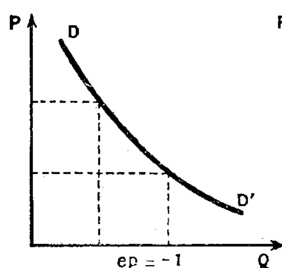
تقاضای کاملا با کشش



تقاضای کاملا بدون کشش



تقاضای انعطاف‌ناپذیر



تقاضا با کشش واحد

شکل ۳۹

هیچ‌وجه به ترقی قیمتها پاسخ نمی گوید. هرگاه قیمت کاهش یابد، مخارج تقلیل پیدا می کند و موقعی که قیمت بالا برود، مخارج زیاد می شود.

ب) هنگامی که اندازهٔ کشش بزرگتر از یك باشد، تقاضا کشش دارد. افزایش تقاضا در برابر کاهش قیمت متناسباً بیشتر است. وقتی که قیمتها پایین می آید، مخارج زیاد می شود، یا موقعی که قیمتها بالا برود، مخارج کم می شود.

پ) هرگاه کشش برابر با واحد باشد، ازدیاد تقاضا متناسب با تقلیل قیمت است. هزینهٔ کل، علی‌رغم تغییرات قیمت، ثابت می‌ماند. منحنی تقاضا شکل هذلولی متساوی‌الاضلاع را پیدا می کند.

ت) هنگامی که کشش مساوی با بی نهایت باشد، می گوییم که تقاضا دارای کشش کامل است.

ث) موقعی که کشش برابر با صفر باشد، می گوییم، تقاضا کاملا بدون کشش یا کشش ناپذیر است.

هرگاه تقاضا بدون کشش باشد، *ارزش جبری* کشش بین صفر و ۱- است و هنگامی که تقاضا دارای کشش باشد، ارزش جبری کشش میان ۱- و ∞- است.

به این ترتیب، تحول مخارج مصرفی، چنان که در جدول زیر مشهود است، از کشش تقاضا آگاهی می‌دهد:

	تقاضای بدون کشش	کشش واحد	تقاضای کشش‌دار
ترقی قیمت	افزایش مخارج	مخارج ثابت	کاهش مخارج
تنزل قیمت	کاهش مخارج	مخارج ثابت	افزایش مخارج

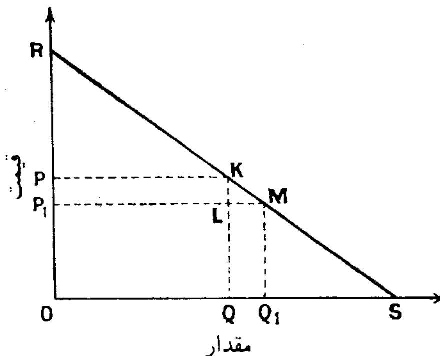
کشش تقاضای یك کالا، به ازای تمام قیمتها، یکسان نمی‌باشد و نباید با کشش تقاضا و شیب منحنی تقاضا یکی انگاشته شود.

شیب منحنی نسبت میان دو تغییر مطلق است. کشش، رابطهٔ میان دو تغییر نسبی یا دو رقم درصد تغییر است.

در نمودار بعد (شکل ۴۰) تقاضای کالایی راکه خط RS نمایش می‌دهد، درنظر می گیریم. این خط در سرتاسر درازای خود شیب یکسان دارد: اندازهٔ شیب را نسبت $\frac{OR}{OS}$ معین می کند.

کشش تقاضا نسبت به قیمت، به ازای تنزل قیمت از OP به OP_1 چنین نوشته می شود:

$$e_p=\frac{QQ_1}{OQ}:\frac{PP_1}{OP}=\frac{OP}{OQ}\times\frac{QQ_1}{PP_1}$$



شکل ۴۰

در این صورت، شیب منحنی، یعنی $\frac{KL}{LM}$ برابر با $\frac{PP_1}{QQ_1}$ است.

بنابراین، کشش تقاضا مساوی با $\frac{OP}{OQ}$ ضرب در معکوس شیب منحنی تقاضا می باشد. $\frac{OP}{OQ}$ در هر نقطه از منحنی تقاضا نسبت به نقطهٔ دیگر تغییر می کند. OP، در نقطهٔ S، برابر با صفر است، به قسمی که $\frac{OP}{OQ}$ نیز مساوی صفر می شود و کشش تقاضا نیز مساوی صفر می شود. در نقطهٔ R، OQ برابر صفر می شود به قسمی که $\frac{OP}{OQ}$ بی نهایت و کشش تقاضا بی نهایت می شود. هرگاه از نقطهٔ S روی منحنی تقاضا بالا برویم، ارزش کشش تقاضا بیش از پیش بزرگ می شود.

در نتیجه، به نظر می آید که در ارتباط با هر قیمت که کالا بتواند به فروش برسد، یك ارزش کشش وجود دارد و کشش از یك نقطه به نقطهٔ دیگر منحنی تقاضا تغییر می پذیرد. بدین قرار، اندازهٔ کشش فقط هنگامی باید مورد استفاده قرار گیرد که تغییر قیمت بسیار اندك باشد؛ کشش تقاضا را فقط در یك نقطه از منحنی تقاضا می توان اندازه گرفت (کشش نقطه ای).

با این وصف، این یادآوری مقرون به فایده است که منحنیهایی وجود دارد که در سراسر درازای خود تنها یك کشش دارند و این مورد هذلولی متساوی الاضلاع (یا متساوی الجوانب) است که کشش آن برابر با یك می باشد. کشش خط افقی برابر با بی نهایت می باشد (زیرا، تغییرِ قیمت، چه به صورت مطلق یا نسبی، صفر است) و در پایان، مورد یك خط عمودی که به ازای آن کشش صفر است (چون که تغییر مقدار مورد تقاضا، چه مطلق و چه نسبی، صفر است).

برای ارزشیابی درست نمودارها در شکل ۴۰، بجاست به تفصیلات پیش گفته توجه نماییم و متذکر شویم که در دستگاه ریاضی مختصات کلیهٔ نقاط یك خط کشش یکسان ندارند، اما اگر نمایش لگاریتمی به کار رود، شیب خط، کشش تابع را به دست می‌دهد.

در بعضی از موارد، جالب توجه این است که به ازای تغییر شدید در قیمت، کشش را روی قطعه ای از منحنی یا روی قوس معین بدانیم، نه در یك نقطه از منحنی تقاضا.

کشش قوسی میان مقادیر p و q و $p+\Delta p$ و $q+\Delta q$ با فرمول زیر معین می‌شود:

$$\frac{p+\Delta p}{q}\cdot\frac{\Delta q}{\Delta p}$$

یا:

$$\frac{p}{q+\Delta q}\cdot\frac{\Delta q}{\Delta p}$$

و یا نیز:

$$\frac{p+\Delta p}{q+\Delta q}\cdot\frac{\Delta q}{\Delta p}$$

عواملی که بیش و کم کشش زیاد تقاضای یك کالا را توضیح می‌دهند، به شرح زیر، مختلف‌اند:

ــ تقاضای یك کالا در صورتی دارای کشش بیشتر است که این کالا جانشینهای نزدیك و متعدد و قیمت بالاتر داشته و در شمار کالاهای تجملی یا نمایشی یا بادوام باشد، که در این مورد، در صورت ضرورت، تقاضا نسبت بدان با تأخیر انجام می‌گیرد و یا این کالا موارد استعمال فراوان داشته باشند و این موارد بتوانند برحسب میزان اهمیت ترتیب یابند.

ــ تقاضا نسبتاً انعطاف ناپذیر و بدون کشش است، هرگاه کالا قیمت نازل داشته، یا جانشین نداشته و به گروه کالاهای ضروری تعلق داشته و یا مکمل کالای دیگر باشد.

به طور کلی، می‌توان گفت که کشش تقاضا نسبت به قیمت به دو کشش دیگر، یعنی کشش تقاضا نسبت به درآمد و کشش جانشینی بستگی دارد.

الف) کشش *تقاضا نسبت به درآمد* (e_r) نشان می‌دهد که مصرف یك کالا به دنبال تغییر در درآمد مصرف کننده چگونه تغییر می‌پذیرد.

این کشش را رابطهٔ میان تغییر نسبی مقدار تقاضا و تغییر نسبی درآمد عرضه می‌دارد:

$$e_r=\frac{dq}{q}:\frac{dr}{r}$$

کشش درآمدی معمولا مثبت است: تغییر در درآمد مصرف کننده و تغییر در میزان هزینه برای یك کالا، مطابق معمول، فقط با یك استثناء، علامت یکسان دارند: این استثناء برای کالاهای پست است که ترقی درآمد منجر به کاهش مقدار خریدمی شود اندازهٔ کشش درآمدی می‌تواند به عنوان ضابطهٔ تشخیص کالاهای اساسی($e_r<۱$) و کالاهای غیر اساسی ($e_r>۱$) برگزیده شود. با این همه، خاطرنشان می‌سازیم که لازم است سطح درآمد مورد توجه قرار گیرد: کالاهایی که به ازای سطح معین درآمد

«غیراساسی» می‌باشند، ممکن است به ازای سطح دیگر درآمد «اساسی» بشوند.

ب) کشش جانشینی (e_s)، نسبتی را نشان می‌دهد که یك کالا براساس آن می‌تواند وسیلهٔ مصرف‌کننده‌ای که بخواهد در همان خط بی‌تفاوتی باقی بماند، یعنی همان رضایت کلی را حفظ کند، جانشین کالای دیگر بشود. اندازهٔ جبری کشش جانشینی موجود میان دو کالای X و Y در هر نقطه از منحنی بی‌تفاوتی از فرمول زیر به دست می‌آید:

$$e_s=-\frac{d\left(\frac{X}{Y}\right)}{\frac{X}{Y}}:\frac{d\left(\frac{dY}{dX}\right)}{\frac{dY}{dX}}$$

هنگامی که کشش جانشینی برابر با صفر باشد، دو کالا می‌توانند جانشین یکدیگر بشوند و باید یا به یك نسبت مورد استفاده قرار بگیرد و یا استعمال به عنوان جانشین به هیچ‌وجه تحقق نمی‌پذیرد. موقعی که کشش جانشینی بی‌نهایت است، دو کالا کاملا همانند بوده و جانشین کامل یکدیگر می‌باشند.

ممکن است میان کشش قیمتی تقاضا (e_p) و کشش درآمدی (e_r) و کشش جانشینی (e_s) رابطه‌ای را برقرار کرد. بدین منظور مصرف‌کننده‌ای را در نظر می‌گیریم که در برابر دو کالای X و Y جای دارد. فرض کنیم KX نسبت درآمد مصرف‌کننده‌ای باشد که برای کالای X خرج‌شده است.

می‌توانیم تساوی زیر را بنویسیم:

$$e_p=KX.e_r+(1-KX)e_s$$

طرف اول معادله این معنی را می‌دهد که افزایش مقدار تقاضای یك کالا، به دنبال کاهش قیمت، بستگی به اثر درآمد دارد. اثر اخیر، از یك سو به نسبت درآمد قبلی که برای X خرج شده و اکنون برای مخارج تازه در دسترس است وابسته است، زیرا X ارزان‌تر می‌باشد و از سوی دیگر به کشش درآمدی تقاضا بستگی پیدا می‌کند. طرف دوم تساوی، تغییرات ناشی از این واقعیت را در نظر می‌گیرد که X اکنون ارزان‌تر از Y است: این تغییرات از یك سو تابع کشش جانشینی X نسبت به Y و از سوی دیگر، تابع نسبت درآمدی است که برای X خرج نشده، یعنی نسبتی از درآمد که به ازای آن می‌توان X را جانشین Y ساخت (1-KX).

۲) علاوه بر کشش تقاضای یك کالا نسبت به قیمت این کالا، شناخت کشش تقاضای این کالا نسبت به قیمت کالای دیگر، یا کشش *متقاطع تقاضا* (e_c) نیز شایان

اهمیت است.

این کشش، برای دو کالای A و B وسیلهٔ فرمول زیر بیان می‌شود:

$$e_c(\mathrm{B.A})=\frac{dq_{\mathrm{B}}}{q_{\mathrm{B}}}:\frac{dp_{\mathrm{A}}}{p_{\mathrm{A}}}$$

(درآمد مصرف کننده و قیمتهای دیگر معلوم فرض شده اند).

کشش متقاطع تقاضا، هنگامی که قیمت کالای نخست تغییر بپذیرد، گرایش خریداران را به انتقال تقاضای خود از یك کالا به کالای دیگر می‌سنجد.

این مفهوم تعریف یك صنعت را تصریح می‌کند: صنعت گروهی از محصولات است که میان آنها کشش متقاطع تقاضا بسیار بالاست، ولی نسبت به سایر محصولات، کشش متقاطع آن بسیار ضعیف است.

این مفهوم برای تعریف محصولات جانشین‌پذیر و مکمل نیز به کار می‌آید:

ــ دو محصول هنگامی می‌توانند جانشین یکدیگر باشند که کشش متقاطع تقاضا دارای علامت مثبت است (کاهش در قیمت A، موجب کاهش در فروش B می‌شود). کشش متقاطع ضعیف و مثبت دلالت بر این دارد که کالاها نسبت به یکدیگر، به صورتی بعید قابلیت جانشینی دارند؛ کشش متقاطع شدید و مثبت نشان‌دهندهٔ جانشینهای بسیار نزدیك است.

ــ هرگاه کشش متقاطع دارای علامت منفی باشد (تنزل قیمت A موجب ازدیاد فروش B می‌شود)، این کالاها مکمل (مثل دستگاه ضبط‌صوت و صفحه) یکدیگر خواهند بود.

§ ۲. تقاضا از بنگاه

منحنی تقاضا که هم اکنون بررسی گردید، در باب تقاضای محصول یا تقاضا از یك صنعت سازندهٔ این محصول است و با این یا آن قیمت متبادل و مقادیر مختلف این محصول که بتوانند در بازار به فروش برسند، ارتباط پیدا می‌کند.

اما فروشندهٔ چنین محصولی، اگرچه این محصول را سودمند می‌داند، اما بیشتر در اندیشهٔ منحنی تقاضا از بنگاه است، یعنی منحنی نشان‌دهندهٔ مقدار تولیدی که بتواند در بازار به هر قیمت ممکن فروخته شود. در واقع و به طور کلی، فروشنده مجموعه‌ای از تولید کالاهای بازرگانی را فراهم نمی‌آورد: البته می‌تواند فروشندهٔ منحصر به فرد باشد و موقعیت انحصار فروش را پیدا بکند، اما در بیشتر موارد، فقط جزئی از بازار را به اختیار در می‌آورد. منحنی تقاضا از صنعت، هنگامی که قیمت تغییر ننماید، تغییر مکان

منحنی تقاضا از این صنعت را منعکس می کند؛ منحنی تقاضا از بنگاه، تغییر مکان تقاضای یك فروشنده را به سوی دیگری در درون یك صنعت به نمایش می گذارد و بنابراین به روابط رقابتی موجود میان فروشنده و کسانی بستگی پیدا خواهد کرد که همان کالا یا کالاهای جانشین را تولید می نمایند.

منحنی تقاضا از بنگاه تابع خصوصیات عمدهٔ صنعت بوده و در چهار مورد زیر خلاصه می شود:

الف) شمار فروشندگان متعلق به صنعت : این عده اهمیت دارد، زیرا معین می کند که فروشندگان انفرادی به چه میزان می توانند بر رفتار کلی صنعت و رقبای خود تأثیر بگذارند. روشن است که بنا بر آنکه فقط یك فروشنده یا عدهٔ کمی فروشنده و شمار بسیاری فروشنده وجود داشته باشد، وضعیت فرق می نماید؛

ب) اختلاف در محصول، در درون یك صنعت (مثلا انواع گوناگون اتومبیل): اهمیت این عامل در این است که درجهٔ استقلال بنگاه را در تعیین قیمت محصول خود و نیز وسایل در اختیار خود برای اعمال نفوذ در حجم فروش یا حفظ آن، معین می نماید؛

پ) درجهٔ تمرکز تولید میان فروشندگان، یعنی نسبتهایی از تولید صنعت که فروشندگان مختلف تأمین کرده اند؛

ت) شمارهٔ خریدارانی که به صنعت روی می آورند.

هنگامی که شکلهای بازار را بررسی بکنیم، این عناصر گوناگون را بازمی یابیم و در آن موقع می بینیم که رؤسای بنگاه، چگونه با توجه به این عناصر، در برابر تقاضا از بنگاهها ظاهر می شوند. در اینجا فقط به این تذکر اکتفا می نماییم که فروشندهٔ منحصر به فرد (انحصارگر)، منحنی تقاضا از صنعت را در نظر می گیرد چون این منحنی، منحنی تقاضا از بنگاه نیز هست. فروشندگان، وقتی که شمارهٔ آنها فراوان است و حتی زمانی که محصولات آنها با یکدیگر اختلاف دارند، کمتر در قید رابطهٔ قیمت ـ محصول صنعت می باشند، زیرا هر یك فقط جزئی ناچیز از تولید صنعت را تهیه می نمایند و به هیچ وجه نمی توانند نفوذ محسوسی اِعمال کنند. برعکس، شمارهٔ کم فروشنده (انحصار چند جانبه) بر روابط وابستگی درونی اعمال خود آگاه هستند و می توانند به شکلهای مختلف زیر تأثیر کشش منحنی تقاضا از صنعت برای تولیدات مرکب و جور قرار بگیرند.

منحنی تقاضا از بنگاه همان منحنی فروش بنگاه یا منحنی دریافتی متوسط آن است. در بررسی تشکیل قیمتها سه منحنی دریافتی را تشخیص می‌دهیم:

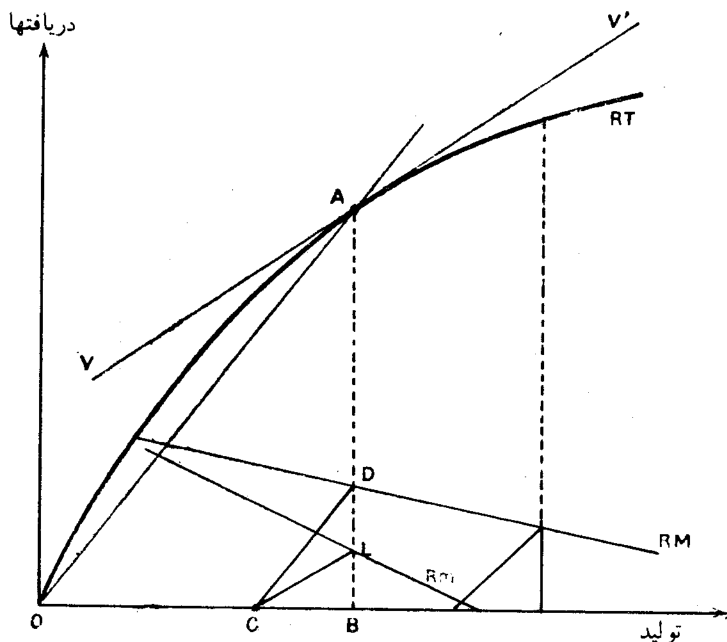
۱) منحنی *دریافتی کل*، میزان دریافتی بنگاه را در سطوح مختلف تولید و فروش نشان می‌دهد و بنابراین، از دیدگاه بنگاه، همان منحنی نمایشگر هزینه‌های کل مصرف‌کنندگان از محصول بنگاه است؛

۲) مُنحنی *دریافتی متوسط*، از منحنی پیشین به دست می‌آید و دریافتی بنگاه را در واحد محصول، یا قیمت واحد محصول ($\frac{\text{دریافتی کل}}{\text{مقدار تولید}}$) را در هر سطح تولید نشان می‌دهد.

۳) منحنی *دریافتی نهایی*، افزایش دریافتی کل بر اثر فروش يك واحد اضافی (نهایی) محصول را نشان می‌دهد.

الف) *بررسی هندسی منحنیهای دریافتی*

این منحنیها را می‌توان به روش هندسی بررسی نمود (شکل ۴۱).



شکل ۴۲

فرض کنیم ORT منحنی دریافتی کل باشد.

شیب خط OA ($\frac{BA}{OB}$) قیمت کالا را در زمانی نشان می‌دهد که تولید به میزان OB باشد، یعنی دلالت بر دریافتی دارد.

فرض کنیم CB يك واحد محصول باشد. CD را موازی با OA می‌کشیم: قیمت هر واحد کالا به

دست می آید. در واقع، اگر شیب OA قیمت یك واحد از کالا را بیان کند، شیب CD نیز همان است و چون CB نمایشگر یك واحد می باشد، BD نمایندهٔ قیمت یك واحد است، چنان که BA قیمت OB را نمایش می دهد. بنابراین، D نقطه ای روی منحنی دریافتی متوسط بنگاه است که هرگاه تولید OB باشد، قیمت را در واحد کالا نشان می دهد. کلیهٔ نقاط دیگر منحنی دریافتی متوسط RM را به همین روش می توان به دست آورد.

شیب دریافتی کل مماس بر منحنی، در نقطهٔ موافق با این تولید، دریافتی نهایی را نشان داده است. VV́ مماس بر RT در A است. شیب VV́ نمایشگر نرخ تغییر دریافتی کل برای تولید OB است و خالص اضافه دریافتی، یعنی دریافتی نهایی را نشان می دهد که آخرین واحد تولید به بار آورده است. خط CL را موازی با VV́ می کشیم؛ دریافتی که توسط واحد CB اضافه شده است، یعنی BL را به دست می آوریم. BL دریافتی نهایی است. اگر به همین ترتیب کلیهٔ نقاط منحنی دریافتی نهایی را نتیجه بگیریم، این منحنی Rm خواهد بود. بنابراین، برای ساخت منحنی دریافتی نهایی یك بنگاه کافی است خطوط مماس بر منحنی دریافتی کل این بنگاه را در نقاط مختلف آن بکشیم و شیب آنها را بیابیم.

ب) *رابطهٔ میان منحنی دریافتی متوسط و منحنی دریافتی نهایی*

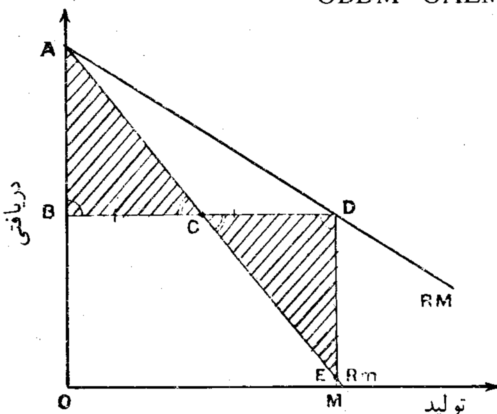
میان منحنی دریافتی متوسط و منحنی دریافتی نهایی رابطهٔ مهمی وجود دارد. هنگامی که منحنیهای دریافتی متوسط و دریافتی نهایی خط مستقیم باشد، منحنی دریافتی نهایی در نیمهٔ راه منحنی دریافتی متوسط و محور Yها قرار می گیرد.

برای اثبات این قضیه، کافی است ثابت کنیم که در شکل ۴۲ تساوی CB=CD برقرار می باشد. دریافتی کل را می توان به دو صورت زیر نوشت:

۱) دریافتی کل $=Q\times P=OM\times MD=OBDM$

۲) دریافتی کل = جمع دریافتهای نهایی واحدهای مختلف تولید شده $=OAEM$

بنابراین: $OBDM=OAEM$

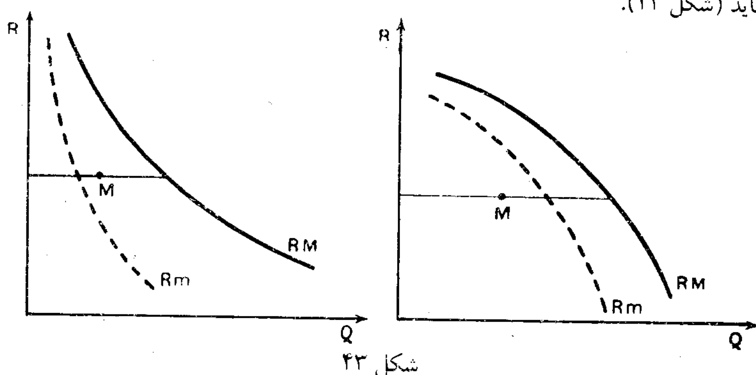


شکل ۴۲

در این وضع سه گوش ABC و CDE مساحت برابر دارند.
زاویهٔ ABC مساوی است با زاویهٔ CDE، زیرا هر دو زاویهٔ قائمه می باشند؛ زاویهٔ ACB مساوی است با زاویهٔ DCE، زیرا این دو زاویهٔ در رأس با یکدیگر متقابل هستند، در نتیجه زاویهٔ BAC مساوی است با زاویهٔ DEC. سه گوشهای ABC و CDE مساوی می باشند، یعنی CB=CD.

موقعی که منحنی دریافتی متوسط نسبت به مبداءِ مختصات مقعر باشد، منحنی دریافتی نهایی، خط عمود بر محور Yها را در نقطهٔ نرسیده به وسط خط فاصل محور Yها از منحنی دریافتی متوسط قطع می کند.

وقتی که منحنی دریافتی متوسط نسبت به مبداءِ مختصات محدب است، منحنی دریافتی نهایی هر خط عمود بر محور Yها را در نقطه‌ای واقع در میان منحنی دریافتی متوسط و وسط این خط قطع می نماید (شکل ۴۳).



شکل ۴۳

پ) *روابط میان دریافتها وبنگاه و کشش تقاضا*

اکنون *روابط* میان دریافتی متوسط، *دریافتی نهایی* و کشش *تقاضا* نسبت به قیمت (ep) را بررسی می کنیم و ثابت می نماییم که:

۱. دریافتی متوسط مساوی است با:

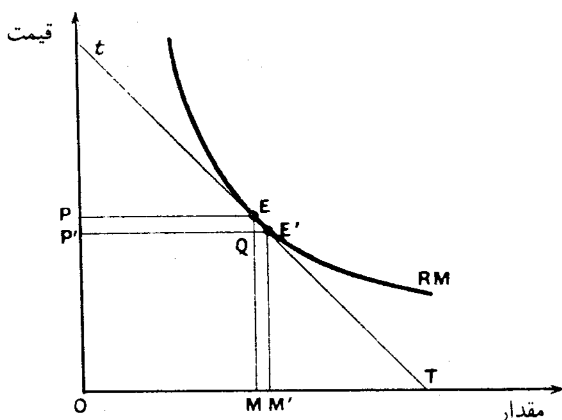
$$\text{دریافتی نهایی} \times \frac{e_p}{e_p-1}$$

۲. دریافتی نهایی برابر است با:

$$\text{دریافتی متوسط} \times \frac{e_p-1}{e_p}$$

۳. در نتیجه، دریافتی نهایی:
ــ مثبت است، هرگاه کشش نسبت به قیمت بیشتر از یك باشد؛
ــ صفر است، اگر کشش مساوی با یك باشد؛
ــ منفی است، اگر کشش کمتر از یك باشد.

۱) کشش منحنی تقاضا نسبت به قیمت (یا منحنی دریافتی متوسط) در هر نقطه از این منحنی را می‌توان به روش زیر محاسبه کرد (شکل ۴۴).



شکل ۴۴

فرض کنیم RM منحنی دریافتی متوسط باشد؛ برای محاسبهٔ کشش در نقطهٔ E، مماس Tt را بر نقطه E می‌کشیم. اگر $E\acute{E}$ بسیار کوچك باشد و تعریف پیشین را بر کشش نسبت به قیمت به کار بریم، می‌توانیم چنین بنویسیم:

$$e_p = \frac{M\acute{M}}{OM} \div \frac{P\acute{P}}{OP}$$

$$e_p = \frac{Q\acute{E}}{OM} \div \frac{QE}{EM} = \frac{Q\acute{E}}{OM} \times \frac{EM}{QE} = \frac{Q\acute{E}}{QE} \times \frac{EM}{OM}$$

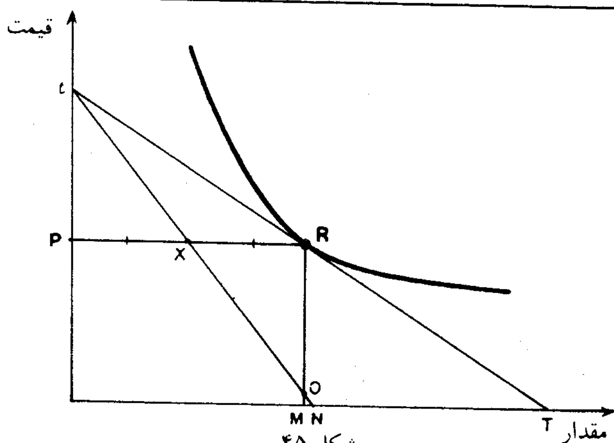
اما چون سه گوشهای $EQ\acute{E}$ و EMT شبیه یکدیگرند، می‌توانیم $\frac{Q\acute{E}}{QE}$ را برابر با $\frac{TM}{EM}$ بدانیم. بنابراین، تساویهای زیر را داریم:

$$e_p = \frac{TM}{EM} \times \frac{EM}{OM} = \frac{TM}{OM}$$

چون سه‌گوشهای MTE و PEt متشابه هستند، پس $\frac{TM}{OM} = \frac{ET}{Et}$

کشش تقاضا در نقطهٔ P از منحنی تقاضا را می‌توان با ترسیم مماس Tt بر نقطهٔ P از این منحنی و تعیین $\frac{PT}{Pt}$ محاسبه نمود.

۲) اکنون منحنی دریافتی متوسط R را در نظر می‌گیریم و در نقطه R مماس Tt را بر این منحنی می‌کشیم (شکل ۴۵). کشش این منحنی در R همانا $\frac{RT}{Rt}$ خواهد بود و این نیز برابر با $\frac{RM}{tP}$ است (زیرا سه گوشهای PtR و MRT دارای زوایای مساوی هستند).



شکل ۴۵

خط tN را می‌کشیم. این خط PR را در نقطهٔ X واقع در وسط آن قطع می‌کند. در سه گوشهای PtX و XRO، $PX=RX$.

$$\widehat{tPX}=\widehat{XRO} \quad \text{(زوایای قائمه)}$$

$$\widehat{tXP}=\widehat{RXO} \quad \text{(زوایای متقابل به رأس)}$$

بنابراین، سه‌گوشهای tPX، RXO با یکدیگر مساوی هستند و در نتیجه $tP=RO$ است.

پس، می‌توانیم چنین بنویسیم:

$$e_p=\frac{RT}{Rt}=\frac{RM}{tP}=\frac{RM}{RO}=\frac{RM}{RM-OM}$$

و اما، به ازای تولید M، دریافتی متوسط RM و دریافتی نهایی OM است. در نتیجه چنین داریم:

$$e_p=\frac{\text{دریافتی متوسط}}{\text{دریافتی متوسط - دریافتی نهایی}}=\frac{A}{A-M}$$

سرانجام، روابط زیر را به دست می‌آوریم:

$$\left\{\begin{array}{l} e_pA-e_pM=A;e_pA-A=e_pM; \\ A(e_p-1)=e_pM;A=\frac{e_pM}{e_p-1}; \\ A=M\frac{e_p}{e_p-1}. \end{array}\right\} \quad A(\text{دریافتی متوسط})=M\frac{e_p}{e_p-1}$$

$$\left\{\begin{array}{l} e_pA-e_pM=A\,;-e_pM=A-e_pA, \\ M=\frac{e_pA-A}{e_p}=A\frac{e_p-1}{e_p} \end{array}\right\} \quad M(\text{دریافتی نهایی})=A\frac{e_p-1}{e_p}$$

اگر $e_p = 1$ باشد، دریافتی نهایی برابر با صفر است؛
اگر $e_p > 1$ باشد، دریافتی نهایی همیشه مثبت است: به عنوان مثال، اگر $e_p = 2$ باشد:

$$M = A\frac{2-1}{2} = \frac{1}{2}A$$

اگر $e_p < 1$ باشد، دریافتی نهایی منفی است: مثلا اگر $e = \frac{1}{4}$ باشد:

$$M = A\frac{\frac{1}{4}-1}{\frac{1}{4}} = -3A$$

شکل منحنی دریافتی متوسط بستگی به شرایط بازار دارد. هنگامی که کشش تقاضا از بنگاه نسبت به قیمت بی نهایت باشد، منحنی دریافتی متوسط یك خط مستقیم افقی است: به ازای هر مقدار فروش به قیمت جاری در بازار، دریافتی متوسط (قیمت) ثابت است. دریافتی نهایی نیز ثابت، و برابر با دریافتی متوسط است. منحنی دریافتی متوسط و منحنی دریافتی نهایی یکی می شوند.

برعکس، منحنی دریافتی متوسط، برحسب کشش تقاضا نسبت به قیمت، بیش و کم به سوی محور Xها متمایل می گردد: در این حالت ما شاهد جدایی و تمایز منحنی دریافتی متوسط از منحنی دریافتی نهایی خواهیم بود.

قسمت دوم ـ عرضه

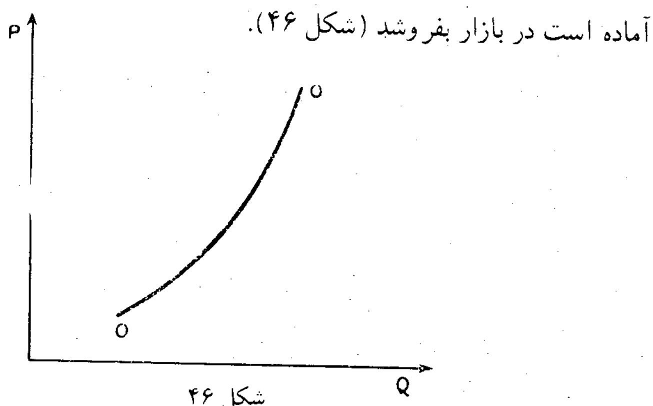
۱§. مفهوم عرضه و منحنی عرضه

عرضهٔ یك کالا، مقداری از این کالاست که می تواند به قیمت معلوم در بازار فروخته شود. عرضه همیشه به ازای قیمت معین انجام می گیرد.

عرضهٔ بنگاه، نظیر تقاضا، متمایز از عرضهٔ صنعت در بازار است. شوق و شتاب یك فرد را برای فروش می توان با جدولی نشان دهندهٔ مقادیری ارائه کرد که وی آماده است کالای خود را به قیمتهای مختلف بفروشد. تجربه نشان می دهد که هر قدر قیمت بالاتر باشد، شخص اقتصادی آمادهٔ فروش بیشتر است. این جدول به صورت نمودار، وسیلهٔ منحنی عرضهٔ متمایل به سوی بالا، از چپ به راست نمایش داده می شود. این منحنی نمونهٔ نوعی عرضه می باشد.

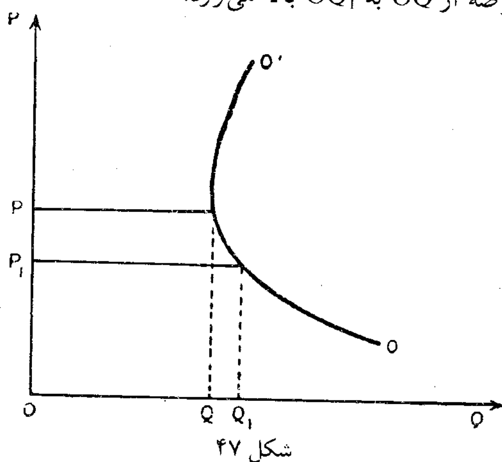
عرضهٔ کلی در بازار قصد و نیت فروش همهٔ شرکت کنندگان را در بازار ابراز می دارد. این عرضه نیز به وسیلهٔ منحنی عرضه به همان معنای پیش گفته ارائه می گردد. منحنی عرضه مبین رابطهٔ میان قیمت یك کالا و مقداری از این کالا می باشد که صنعت

آماده است در بازار بفروشد (شکل ۴۶).



شکل ۴۶

با این همه، وضعیتهایی دیده می‌شود که منحنی عرضه غیر نمونه است، یعنی افزایش مقدار فروش را به هنگام کاهش قیمت بیان می کند. این وضعیتها را هیکس اثر منفی درآمد نامگذاری کرده است. در شکل ۴۷ ملاحظه می‌شود که هرگاه قیمت از P به P_1 پایین بیاید عرضه از OQ به OQ_1 بالا می‌رود.



شکل ۴۷

این پدیده به دلایل زیر توضیح می‌یابد:

ــ به علت عدم امکان ذخیرهٔ محصول (مواد غذایی فاسدشدنی)؛

ــ و یا به علت آنکه برای فروشنده، این عرضه ضرورت درجهٔ اول را دارد. ممکن است فروشنده به عنوان سرچشمهٔ درآمد. فقط و فقط یك تولید را داشته باشد؛ و یا پاداش خدمتی که عرضه می نماید تنها درآمد او را تشکیل بدهد (کارگری که نیروی کار

خود را در بازار کار عرضه می‌دارد).

منحنی عرضه، نشان‌دهندهٔ مقادیر مختلف از یك محصول است که فروشنده آماده است به قیمتهای مختلف به فروش برساند و تحت شرایط مشخصی بدین شرح تولید کرده است:

ــ هزینه‌های تولید معلوم است: اگر این هزینه‌ها کاهش یابد، تولیدکنندگان می‌پذیرند که همان مقدار قبلی را به قیمتهای پایین‌تر یا مقدار بیشتر را به قیمتهای جاری عرضه بدارند.

ــ از سوی دیگر، قیمت کالاهای جانشین محصول معلوم است.

ــ سرانجام پذیرفته می‌شود که هر تغییر معین در قیمت به منزلهٔ تنها کار ممکن از سوی تولیدکنندگان تلقی می‌گردد. در واقع، اگر اینان در انتظار تغییر بعدی قیمت باشند، عرضهٔ خود را به هنگام پیش‌بینی ترقی محدود می‌سازند و در حالتِ پیش‌بینی تنزل قیمت، بر عرضهٔ خود می‌افزایند.

هنگامی که شرایط و اوضاعی که بدانها اشاره شد تغییر پیدا کند، جا به جایی منحنی عرضه تحقق می‌پذیرد: افزایش مقادیر عرضه به قیمتهای مختلف موجب تغییر مکان منحنی عرضه به راست و به سوی پایین می‌شود و کاهش مقادیر عرضه به قیمتهای مختلف سبب تغییر مکان منحنی عرضه به چپ و به سوی بالا می‌گردد.

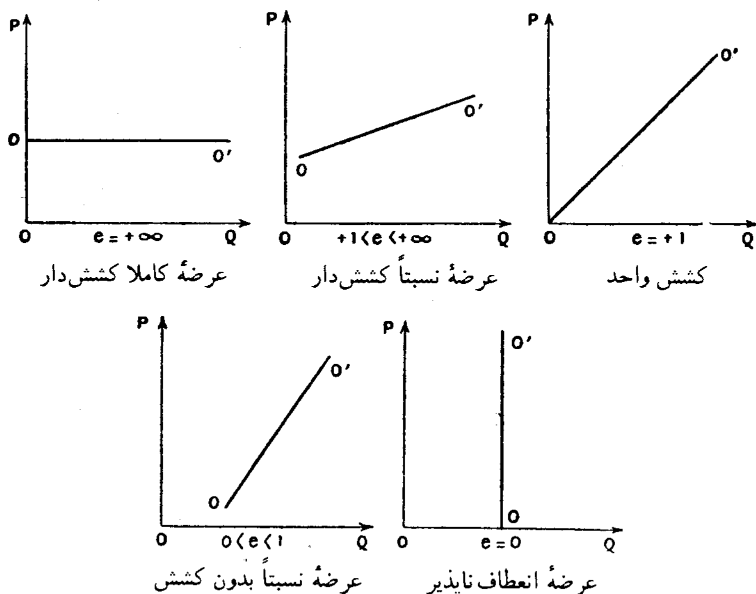
هرگاه شرایط ساخت منحنی عرضه تغییر ننماید، تغییر در قیمتها موجب تغییر در مقادیرِ عرضه در طول منحنی عرضهٔ موجود می‌شود.

کشش عرضه میدان واکنش عرضه را در برابر تغییر قیمت معین می‌کند. این کشش نسبت درصد تغییر عرضه به درصد تغییر قیمت است:

$$e_p = \frac{dq}{q} : \frac{dp}{p}$$

چون تغییر در مقدار و در قیمت در یك جهت صورت می‌پذیرد، کشش عرضه همیشه مثبت می‌باشد. نظیر تقاضا، پنج مورد کشش عرضه را می‌توان تشخیص داد (شکل ۴۸).

همان طور که تقاضای کالا تابعی از فایدهٔ آن است، عرضهٔ کالا نیز به کمیابی آن بستگی دارد. با این همه، کمیابی دو نوع است: یکی به صورت مطلق و آن هنگامی است که مقدار کالاها معلوم باشد و بر اثر تصمیمات اقتصادی افزایش یابد (مثلا تابلوهای نقاشی استادان)؛ و دیگر به صورت نسبی و آن زمانی است که کالا بتواند به یاری عوامل تولید از نو ساخته بشود؛ این دو نوع کمیابی با دو وضعیت عرضه، یکی عرضهٔ



شکل ۴۸

تثبیت شده و دیگر عرضهٔ انعطاف‌پذیر مطابقت می‌کنند. در وضعیت نخست، تصمیم فروشندگان تحت تأثیر جاذبهٔ قیمت پیشنهادی تقاضاکننده است.

در وضعیت دوم، کشش عرضه، نخست به وجود ذخایر بستگی پیدا می‌نماید.

در صورت فقدان ذخایر، کشش عرضه تابعی از امکان بسط و افزایش تولید این کالا می‌باشد و این امر به شرایط عمومی فعالیت اقتصادی به شرح زیر وابسته است:

ــ از یك سو به موجودیت عوامل تولید در دسترس: در حالت اشتغال ناقص و جزئی، عوامل تولید فراوان می‌باشند؛ در اشتغال کامل، کمیابی موجد و مسبب انعطاف‌ناپذیری عرضه می‌شود؛

ــ از سوی دیگر، سیلان و تحرك عوامل تولید: ممکن است عوامل موجود و در دسترس باشند. اما به دشواری از یك مورد استعمال به جای دیگر و یا از یك منطقه به مکان دیگر جابه‌جا بشوند: در این حالت غالباً سخن از «چسبندگی» عوامل به میان می‌آید.

اما افزایش و توسعهٔ عرضه به امکانات مختلف دربارهٔ زمان در اختیار برای تولید بستگی دارد. مطابق معمول در باب ازدیاد عرضه دوره‌های متفاوت تشخیص داده می‌شود:

ـــ هنگامی که دورهٔ زمانی برای تغییر مقدار تولید، زیاده کوتاه باشد می گوییم در دورهٔ *بازار* قرارداریم؛ فروشنده مقدار معین و ثابتی از محصولات به قیمت جاری بازار و به قیمتهای مورد انتظار دارد (مثلا اگر ترقی قیمت را در دورهٔ آینده پیش بینی نماید، بیشتر ترجیح می‌دهد ذخیره کند تا به فروش برساند) و تصمیم به عرضه می گیرد.

ـــ دورهٔ *کوتاه مدت*، زمانی است که، به فرض ثبات تجهیزات، بتوان طی آن مقدار تولید را تغییر داد؛ این نرخ استفاده از تجهیزات موجود است که تغییر می‌پذیرد؛

ـــ دورهٔ *بلند مدت*، زمانی است که طی آن ظرفیت مولد بنگاه بتواند تغییر نماید و این تغییر بر حجم تجهیزات و ابعاد بنگاه تأثیر بگذارد.

این دوره ها که الفردمارشال در تحلیل عرضه وارد ساخته است، بیشتر برحسب زمان عملیات تعریف می شوند تا زمان تقویم و به علاوه، در هر صنعت، زمان تقویم با صنعت دیگر فرق می کند.

می توان گفت که کشش عرضهٔ یك کالا موافق دورهٔ موردنظر تغییر می نماید و در دورهٔ کوتاه‌مدت شدیدتر از دورهٔ بازار و در دورهٔ بلندمدت شدیدتر از کوتاه مدت است.

§ ۲. هزینه های تولید

تولیدکننده، با اقدام به مقایسه میان دریافتهای ناشی از این تولید و هزینه‌هایی که این تولید به بار می آورد، مقدار تولید برای فروش را معین می کند.

هزینهٔ تولید یك بنگاه جمع مخارجی است که این بنگاه برای تدارك و تهیهٔ منابع یا عوامل تولید ضروری انجام می‌دهد: این هزینه را قیمت تمام شده یا مایه‌کاری نیز می نامند.

لازم است قیمتی که بنگاه باید در واحد عامل پرداخت نماید به قدر کفایت بالا باشد تا مقدار عوامل مورد احتیاج بنگاه به صورتی دقیق‌تر، آخرین واحد عامل (یا واحد نهایی) را جذب کند. بنابراین، بنگاه باید به آخرین واحد قیمتی را بپردازد که بنگاههای دیگر به واحدهای نهایی عوامل مورد استعمال خود پرداخت می نمایند. در واقع، اگر به فرض اشتغال کامل منابع موجود برقرار باشد و واحد نهایی عامل این پاداش را دریافت ندارد، می تواند موارد استعمال دیگر پیدا کند. به عنوان مثال، اگر یك بنگاه ۱۰۰ فرانك دستمزد در هفته می‌پردازد تا بتواند کارگر مورد نیاز خود را به استخدام درآورد، بدین سبب این کار را انجام می‌دهد که اگر این نرخ را عرضه ندارد، کارگر ممکن است به جای دیگر برود و کار بکند و ۱۰۰ فرانك در هفته دریافت بدارد.

به این ترتیب، قیمت عوامل مختلف به منزلهٔ هزینه‌هایی به نظر می آید که بنگاه باید

برای جذب یك واحد اضافی (یا نهایی) از این عوامل بپذیرد: این همان اصل *هزینه‌های فرصت* است. قیمتهایی که بنگاه باید بپردازد، لازم است بدان میزان بالا باشد که بنگاههای دیگر برای واحدهای نهایی عوامل تولیدی که مورد استفاده قرار می‌دهند، پرداخت می‌نمایند. در واقع هرگاه بپذیریم که عوامل تولید به سوی مشاغلی روی می‌آورند که نرخ پاداش آنها در بالاترین سطح است، قیمتها تمایل دارند که در این یا آن کاربرد متبادل که بدانها عرضه می‌شوند، با یکدیگر یکسان گردند.

اصل هزینه‌های فرصت مفهوم عمیق هزینه‌های تولید یك بنگاه را بیان می‌کند. این هزینه‌ها ارزش عوامل تولید را در بهترین موارد کاربرد دیگری که می‌توانستند تخصیص بیابند، نشان می‌دهند؛ هزینه‌های فرصت، دریافتی اضافی را منعکس می‌نمایند که واحد نهایی عامل در بهترین کاربرد در این یا آن مورد متبادل عاید بنگاههای دیگر می‌گرداند.

هزینهٔ تولید یك بنگاه ممکن است صریح یا ضمنی باشد. هزینهٔ صریح آن است که به صورت مخارج واقعی، شامل پرداخت به اشخاص ثالث (دستمزد، قیمت مواد اولیه و غیره) انجام می‌گیرد. اما هزینهٔ ضمنی تولید نیز وجود دارد. این هزینه با کاربرد عوامل یا منابع خود بنگاه، مانند ابنیهٔ مورداستفاده برای تولید، وجوه شخصی که در فعالیت بنگاه سرمایه‌گذاری شده است و کاری که مالك بنگاه انجام می‌دهد، ارتباط پیدا می‌کند. اگر هزینهٔ ضمنی در هزینهٔ کل بنگاه منظور نشده باشد، می‌تواند منافع را زیاده ارزیابی نماید و یا زیان بنگاه را کمتر از واقع برآورد کند. به علاوه، هزینهٔ ضمنی، هزینهٔ فرصت را نیز نمایش می‌دهد، مانند منابع خود بنگاه که می‌توانست در جای دیگر به کار رود و پاداش کاملی دریافت بدارد. بنابراین، اگر بخواهیم نه فقط به ارزیابی درست منافع، بلکه به تخصیص مناسب منابع اقتصادی نیز اقدام نماییم، باید این مورد را در نظر بگیریم.

هزینهٔ تولید یك بنگاه، برحسب عوامل مختلف، مانند حجم تولید، تغییر در قیمت عوامل تولید، تغییرات فنی، تغییر و تبدیل محصول یا کیفیت آن، تغییر می‌کند. با این همه، برای بررسی تغییر هزینه‌های تولید به عنوان اصل، تأثیر تغییرات حجم تولید را در نظر می‌گیریم و ضمناً می‌پذیریم که، هرگاه حجم تولید تغییر بپذیرد، سایر عوامل مؤثر در هزینه ثابت باقی می‌ماند.

تغییر هزینه وابسته به تغییر مقدار تولید را با تشخیص و تفکیك دورهٔ کوتاه‌مدت (که طی آن مقیاس بنگاه و حجم تجهیزات معلوم و ثابت می‌باشند) و دورهٔ بلندمدت (که طی

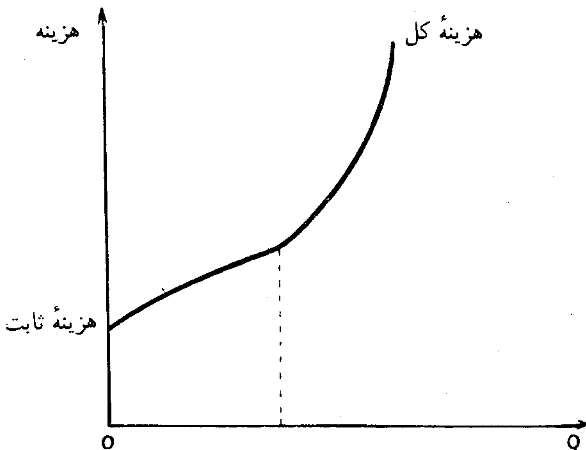
آن مقیاس بنگاه و حجم تجهیزات تغییر می‌پذیرند) تجزیه و تحلیل می‌کنیم.

الف) *هزینه‌های تولید در دورهٔ کوتاه‌مدت*

تحلیل هزینه‌های بنگاه در دورهٔ کوتاه‌مدت، به تفکیك و تمایز هزینه‌های کلی، هزینه‌های متوسط و هزینهٔ نهایی منتهی می‌شود. (دربارهٔ این تحلیل رجوع شود به جدول عددی بعدی که تفصیلات را مجسم می‌نماید).

۱) *هزینه‌های کلی* ــ هر بنگاه *هزینه‌های ثابتی* دارد. این هزینه‌ها، در دورهٔ کوتاه‌مدت، مستقل از حجم تولید می‌باشد و اگر بخواهد به فعالیت ادامه دهد، باید به هر صورت بنگاه آن را بپذیرد؛این هزینه‌ها،به عنوان مثال،شامل مخارج اجاره و روشنایی، استهلاك، بیمه، حفاظت جاری و اداری و جز اینهاست. این هزینه، بدون توجه به مقدار تولید و به ازای مقیاس معین بنگاه یکسان می‌ماند.

هزینه‌های متغیر، آنهاست که میزانشان تا اندازه‌ای به مقدار تولید بستگی و نزدیکی دارد؛ این هزینه‌ها، خرج بابت همهٔ عوامل، مانند دستمزد، مواد اولیه، نیرو و حمل و نقل است که میزان آنها در دورهٔ کوتاه مدت تغییر می‌پذیرد. در اینجا دو نوع هزینهٔ متغیر می‌توان تشخیص داد، یکی هزینه‌های متغیری که تغییر آنها دقیقاً متناسب با تغییر کل مقدار تولید تغییر می‌نماید (مثلاً، مواد اولیه) و دیگری هزینه‌های متغیری که تغییر آنها دقیقاً متناسب با مقدار تولید نیست (مثلا مخارج دستمزد که تابع قانون بازده‌های نامتناسب است)[۱۱]. *کل هزینهٔ کلی*، جمع هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر است.



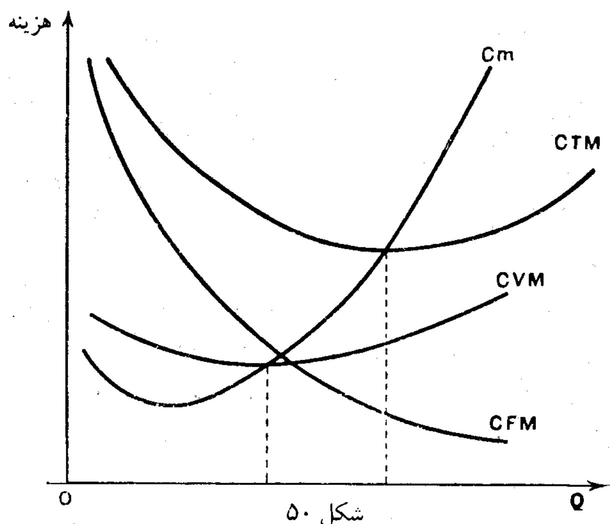
شکل ۴۹

۱۱. منحنی هزینه‌های متغیر را می‌توان از مسیر توسعهٔ بنگاه نتیجه گرفت (صفحهٔ ۱۸۰ ملاحظه شود).

چنان که در شکل ۴۹ دیده می‌شود، هزینهٔ کل را یك منحنی نمایش می‌دهد که مبداءِ آن روی محور Yها مثبت است و این امر با وجود هزینه‌های ثابت، به ازای سطح تولید برابر با صفر توضیح پیدا می‌کند؛ منحنی هزینهٔ کل به سوی راست بالا می‌رود، زیرا به تدریج که تولید زیاد می‌شود، هزینه بالا می‌رود. اما هزینهٔ کل نخست به نرخ نزولی و سپس به نرخ صعودی (شیب منحنی شدت می‌یابد) بالا می‌رود و این همان کاربرد قانون بازده‌های نامتناسب است که موافق آن کاربرد عوامل متغیر بر عوامل ثابت به مقدار معلوم، نخست بازده‌های صعودی و هزینه‌های نزولی و سپس، پس از گذر از نقطهٔ معین، بازده‌های صعودی و هزینه‌های صعودی را به بار می‌آورد.

این پدیده‌ها، بر اثر بررسی هزینه‌های متوسط در واحد تولید باز هم به روشنی بیشتر در نمودار دیده می‌شوند.

۲) *هزینه‌های متوسط* ــ این هزینه‌ها نسبت به واحد محصول به دست می‌آیند (شکل ۵۰).



شکل ۵۰

هزینهٔ متوسط (CFM) از تقسیم هزینهٔ ثابت کلی بر مقدار تولید موافق با آن به دست می‌آید. منحنی هزینهٔ ثابت متوسط، به تدریج که تولید افزایش می‌یابد، منظماً تنزل می‌نماید، زیرا هزینهٔ یکسان بر واحدهای بیش از پیش پرشمار تولید، تقسیم می‌شود (بنابراین، منحنی هذلولی متساوی الاضلاع خواهد بود).

هزینهٔ متغیر متوسط (CVM) از تقسیم هزینهٔ متغیر کلی بر تولید موافق با آن به دست

می آید. هزینهٔ متغیر، با توجه به قانون بازده های نامتناسب، نخست تنزل می کند و از کمینه می گذرد و سپس ترقی می نماید.

هزینهٔ کل متوسط (CTM) یا از جمع هزینهٔ ثابت متوسط و هزینهٔ متغیر متوسط به ازای تولید معین و یا از تقسیم هزینهٔ کل بر تولید موافق با آن به دست می آید. منحنی هزینهٔ کل متوسط ابتدا تنزل می نماید و از کمینه می گذرد و سپس صعود می کند؛ اما کمینه در منحنی هزینهٔ کل متوسط به ازای تولید بیشتر نسبت به کمینه در منحنی هزینهٔ متغیر متوسط است. علت، همانا، تأثیر هزینهٔ ثابت متوسط است که هرقدر تولید افزایش یابد، این هزینه کاهش می پذیرد.

منحنی هزینه های کل متوسط بستگی به اهمیت نسبی هزینه های ثابت و هزینه های متغیر دارد. اگر هزینهٔ ثابت جزءِ مهمی از هزینهٔ کل را تشکیل بدهد، به تدریج که مقدار تولید افزایش یابد، کاهش هزینه های ثابت متوسط بر رفتار هزینه ها تفوق پیدا می کند و در برابر مقدار بسیار زیاد تولید، هزینهٔ متوسط کل کم می شود، خواه هزینه های متغیر ثابت باشند یا نباشند. برعکس، در هر بنگاه که هزینهٔ ثابت سنگین نباشد، تغییر هزینه های متغیر بر رفتار هزینهٔ متوسط کل مسلط است.

۳) هزینهٔ *نهایی* — هزینهٔ نهایی همانا هزینهٔ تولید یك واحد اضافی محصول است: یادآور می شویم که این هزینه فقط محتوی هزینه های متغیر است. منحنی هزینهٔ نهایی، نرخ ازدیاد کل هزینهٔ کلی در واحد اضافی تولید را نشان می دهد.

هزینهٔ نهایی، برای نخستین واحد تولید برابر با هزینهٔ متغیرمتوسط است. درمثال ما این حقیقت درك می شود که هزینهٔ نهایی (۳/۵) به ازای هزار واحد اولیهٔ تولید برابر با هزینهٔ متغیر متوسط ($۳/۵=\frac{۳۵۰۰}{۱۰۰۰}$) است. هرقدر تولید افزایش یابد، هزینهٔ نهایی کاهش می پذیرد و کمتر از هزینهٔ متغیر متوسط می باشد؛ هزینهٔ متغیر متوسط آهسته تر تنزل می کند، زیرا باید هزینهٔ گران تر و سنگین تر واحدهای اولیهٔ محصول را تحمل نماید، سپس منحنی هزینهٔ نهایی صعودی می شود و منحنی هزینهٔ متغیر متوسط را در نقطهٔ کمینه قطع می کند و در بالای این منحنی قرار می گیرد. منحنی هزینهٔ نهایی نیز منحنی هزینهٔ کل متوسط را در نقطهٔ کمینه قطع خواهد کرد.

درجدول، مورداستعمال روابط کلی موجودمیان مقادیرمتوسط و مقادیرنهایی ملاحظه می شود؛ موافق این روابط، هنگامی که مقدار «متوسط» تنزل می کند، مقدار نهایی مربوط به آن ضعیف تر می باشد؛ وقتی که مقدار «متوسط» زیاد می شود، مقدار «نهایی» بزرگتر می گردد؛ موقعی که مقدار متوسط ثابت است، مقدار نهایی با آن برابر است. این قضیه به صورت جبری چنین به اثبات می رسد:

جدول هزینه‌های تولید

تولید (واحدها)	هزینهٔ ثابت (فرانك)	هزینهٔ متغیر (فرانك)	هزینهٔ کل (فرانك)	هزینهٔ کل متوسط (فرانك)	هزینهٔ نهایی[۱۲] (فرانك)
۰	۶۰۰۰	۰	۶۰۰۰	∞	
۱۰۰۰	۶۰۰۰	۳۵۰۰	۹۵۰۰	۹/۵	۳/۵
۲۰۰۰	۶۰۰۰	۶۶۰۰	۱۲۶۰۰	۶/۳	۳/۱
۳۰۰۰	۶۰۰۰	۹۵۰۰	۱۵۵۰۰	۵/۱	۲/۹
۴۰۰۰	۶۰۰۰	۱۲۳۰۰	۱۸۳۰۰	۴/۶	۲/۸
۵۰۰۰	۶۰۰۰	۱۵۳۰۰	۲۱۳۰۰	۴/۳	۳/۰
۶۰۰۰	۶۰۰۰	۱۸۵۰۰	۲۴۵۰۰	۴/۱	۳/۲
۷۰۰۰	۶۰۰۰	۲۲۰۰۰	۲۸۰۰۰	۴/۰	۳/۵
۸۰۰۰	۶۰۰۰	۲۶۰۰۰	۳۲۰۰۰	۴/۰	۴/۰
۹۰۰۰	۶۰۰۰	۳۰۷۰۰	۳۶۷۰۰	۴/۱	۴/۷
۱۰۰۰۰	۶۰۰۰	۳۶۳۰۰	۴۲۳۰۰	۴/۲	۵/۶
۱۱۰۰۰	۶۰۰۰	۴۲۹۰۰	۴۸۹۰۰	۴/۴	۶/۶

فرض می کنیم: a هزینهٔ کل متوسط x واحد باشد،

a_1 هزینهٔ کل متوسط $x+1$ واحد باشد.

ax هزینهٔ کل x واحد، $a_1(x+1)$ هزینهٔ کل $x+1$ واحد است.

هزینهٔ نهایی x به علاوهٔ یکمین واحد به قوهٔ e، $a_1(x+1)-ax$ یا $(a_1-a)x+a_1$ است.

اگر هزینهٔ متوسط ثابت باشد، هنگامی که مقدار تولید تغییر کند، $a_1=a$ و هزینهٔ نهایی برابر با هزینهٔ متوسط a_1 می شود.

اگر هزینهٔ متوسط بالا برود، هنگامی که تولید افزایش یابد، $a_1>a$ و $(a_1-a)x$ مثبت است و هزینهٔ نهایی بزرگتر از هزینهٔ متوسط است.

اگر هزینهٔ متوسط تنزل نماید، موقعی که تولید زیاد بشود، $a_1<a$، $(a_1-a)x$ منفی است و هزینهٔ

۱۲. هزینهٔ نهایی براساس هزینهٔ کل محاسبه شده است: بدین منظور، برای محاسبهٔ هزینهٔ نهایی یك واحد در مقدار تولید مورد نظر هزینهٔ اضافی ناشی از تولید اضافی ۱۰۰۰ واحد بر ۱۰۰۰ تقسیم گردیده است. این طرز محاسبه به دلایل عملی مورد استفاده قرار گرفته است؛ در واقع، هزینهٔ نهایی می بایستی دقیقاً بر پایهٔ تغییرات بسیار اندك در مقدار تولید محاسبه شود.

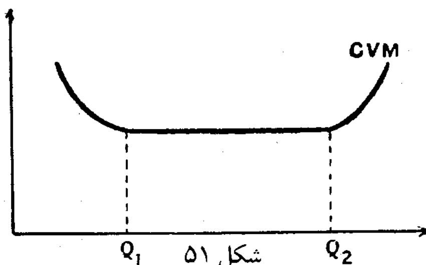
نهایی کوچکتر از هزینهٔ متوسط است.

بنابراین، منحنی هزینهٔ نهایی، زمانی که هزینهٔ متوسط از تنزل باز می ایستد و هنوز شروع به ترقی نکرده است، منحنی هزینهٔ متغیر متوسط را در پایین ترین نقطه قطع می کند: فقط در این زمان است که هزینهٔ نهایی برابر با هزینهٔ متوسط می شود.

۴) شکلهای ممکن منحنی هزینه‌های متغیر متوسط

منحنی هزینه‌های متغیر متوسط معمولا به شکل U به نمایش در می آید، اما امکان دارد که منحنی هزینهٔ متوسط میان دو نقطهٔ انتهایی زیر قرار گیرد:

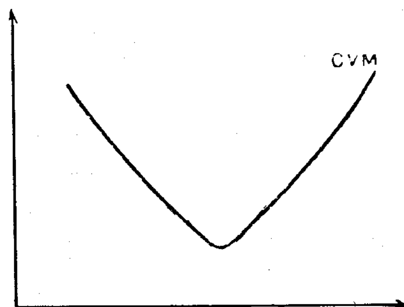
ـ در بعضی از موارد (شکل ۵۱)، منحنی می تواند در قاعده پهن باشد، یعنی این هزینه



شکل ۵۱

به ازای افزایش بسیار زیاد در تولید (مثلا از Q_1 به Q_2) و به ازای تغییر وسیع در نرخ استفاده از سرمایهٔ ثابت تغییر نمی نماید؛

ـ در موارد دیگر (شکل ۵۲)، منحنی هزینه‌های متوسط به شکل V است و این وضع دلالت بر این دارد که مؤثرترین نرخ استفاده از تجهیزات در منطقه بحرانی محدود قرار دارد.



شکل ۵۲

شکل منحنی هزینهٔ متوسط متغیر بستگی به سه عامل بدین شرح دارد:

الف. رابطهٔ فنی میان عوامل ثابت و عوامل متغیر
ـــ در بعضی از بنگاهها، رابطهٔ میان عوامل متغیر و عوامل ثابت از لحاظ فنی می‌تواند انعطاف ناپذیر باشد، به قسمی که می‌توان مقدار معین تولید را فقط به ازای «اندازهٔ» معین نیروی کار و مواد اولیه در واحد تجهیزات به دست آورد و محسوساً مقدار تولید را نمی‌توان با افزایش بیشتر عوامل متغیر در واحد تجهیزات زیاد کرد. برعکس، در بعضی از موارد دیگر، مثلا در یك معدن، تجهیزات واحد می‌تواند با چند گروه یا گروههای متعدد کارگران بدون تغییر محسوس در هزینه مورد استفاده قرار گیرد.

ب. *تقسیم‌پذیری تجهیزات* ـــ اگر تجهیزات به صورت قطعات همانند و مجزا مورد استفاده واقع شود، به جای آنکه فقط در مجموع و یکجا استعمال گردد، ممکن است نسبت یکسان را در استفاده از عوامل ثابت و متغیر حفظ نمود و ضمناً مقادیر بسیار مختلف از عوامل متغیر را به کار برد. بنابراین، تقسیم‌پذیری تجهیزات می‌تواند تغییرپذیری هزینه را تخفیف دهد و منحنی هزینه‌های متغیر را به صورت افقی درآورد تا ظرفیت کامل فرا برسد.

پ. *امکانات تناوب عملیات* ـــ در همهٔ بنگاههایی که در آنها زمان استفاده از تجهیزات به آسانی قابل تغییر و تبدیل است (روزهای بیشتر یا کمتری در ماه و یا ساعات بیشتر یا کمتری در روز بتوان کار کرد)، هزینه‌های متغیر متوسط، به ازای مقدار زیاد تولید، نسبتاً ثابت خواهد بود.

در بنگاههای نوین که ماشینها تکامل یافته و متعدد هستند و تناوب کاری امکان‌پذیر است، ثبات هزینه‌های متغیر متوسط به دست می‌آید و این پدیده غالباً ظاهر گردیده است.[۱۳]

ب) *هزینه‌های تولید در دورهٔ بلندمدت*

دورهٔ بلندمدت، که در اینجا مورد نظر می‌باشد، زمانی است که ابعاد و سازمان بنگاه طی آن بتواند تغییر بکند. کلیهٔ عوامل تولید، منجمله ماشین آلات و تجهیزات می‌توانند تغییر نمایند، ابنیهٔ بلااستفاده می‌توانند به فروش برسند و یا به اجاره داده شوند، کارکنان اداری می‌توانند به طرزی مؤثر به کار گرفته شوند، خدمات بازرگانی می‌توانند بهبود یابند. بنابراین، کلیهٔ هزینه‌ها تغییرپذیر می‌باشند: بنگاه امکان دارد عملیات مساعدتر را برگزینند و در عین حال نرخ استفاده از عوامل را تغییر بدهند.

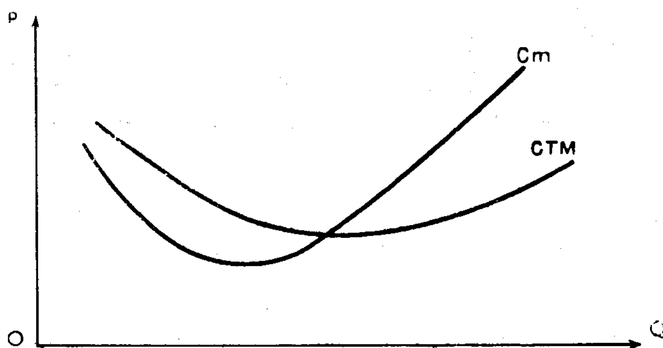
---

۱۳. این تفصیلات دربارهٔ هزینه‌ها با تفصیلات مربوط به بازده‌ها مقایسه شود.

اگر منحنیهای هزینه در کوتاه مدت دربارهٔ تغییر هزینه‌های ناشی از تغییر در مقدار تولید طی زمانی که بنگاه بتواند بر ماشین آلات خود بیفزاید یا از آن بکاهد، اطلاعاتی به بنگاه بدهد، منحنیهای هزینه در بلندمدت دربارهٔ رابطهٔ میان مقیاس بنگاه و وضعیت متوسط تقاضا در زمانی نسبتاً دراز نشانه‌هایی فراهم می‌آورد.

۱) **منحنیهای هزینه در بلندمدت** ــ هزینه‌های ثابت در بلندمدت وجود ندارد. بنابراین، منحنیهای هزینهٔ بنگاه همانا منحنی هزینهٔ کل متوسط و منحنی هزینهٔ نهایی خواهد بود.

منحنیهای هزینه در بلندمدت به شکل U می‌باشند، اما دهانهٔ آنها گشادتر و بازتر از



شکل ۵۳

منحنیهای کوتاه‌مدت است (شکل ۵۳).

تنزل هزینه‌ها، در مرحلهٔ اول، «صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس» را بدین شرح توضیح می‌دهد: تخصص بیشتر در کار؛ بهترین استفاده از سرمایهٔ فنی؛ تولید کثیر؛ بهبود توزیع.

ترقی بعدی هزینه‌ها مربوط به «جریانهای خلاف صرفه‌جویی» (زیانهای) مدیریت و دستگاه اداری است که هرگاه بنگاه از ابعاد معین بزرگتر شود، بر اثر کارآیی کمتر سنگین‌تر می‌گردد.

اما چگونه می‌توان تغییر در هزینه‌های دورهٔ بلندمدت را نشان داد و ثبت کرد، زیرا از این پس عوامل متغیر هستند و نظیر دورهٔ کوتاه‌مدت فقط یك نسبت بهینه از عوامل متغیر و ثابت وجود ندارد که امکان بدهد به هزینهٔ کل متوسط کمتر رسیده شود. در واقع، چنین به نظر می‌رسد که به ازای هر مقدار تولید ممکن است با صرفه‌ترین و سودمندترین ترکیب عوامل تحقق بپذیرد و در نتیجه هزینهٔ سرانه در سطح کمینه ثابت

بماند.

این تناقض و مباینت فقط ظاهری است. در واقع اگر کلیهٔ عوامل تولید از حیث مقدار بتوانند آزادانه به کار روند، تا بی‌نهایت به واحدهای کوچك تقسیم‌پذیر نیستند. بسیاری از میان عوامل به شکل خاص نمودار می‌شوند؛ به علاوه، گاهی فقط به صورتی انبوه (به ویژه در زمینهٔ تجهیزات) مورد استفاده قرار می‌گیرند.

تنزل هزینهٔ کل متوسط، در نخستین مرحله، مربوط به این است که بنگاه نمی‌تواند به طرزی مؤثر از عوامل تولید تقسیم‌ناپذیر یا انبوه استفاده کند، مگر آنکه تولید به قدر کفایت زیاد باشد یا امکان استفادهٔ کامل از این عوامل به دست آید؛ اگر این عوامل نتوانند تماماً به کار روند، بنگاه هزینه‌های سنگین و زیادی را متحمل می‌شود؛ این هزینه‌ها همراه با افزایش مقدار تولید، به تدریج کاهش می‌یابند.

در مرحلهٔ بعدی، هزینه کل متوسط، به سبب ترقی سریع هزینه‌های مدیریت و دستگاه اداری بنگاه، هرگاه مقیاس عملیات آن توسعه پیدا کند، بالا می‌رود. صرفه‌جوییهای مقیاس بیش از پیش جبران می‌شوند و سپس در برابر زیانها (جریانهای خلاف صرفه‌جویی) از میان می‌روند و هر قدر زیان مدیریت، نظارت و دستگاه اداری تخفیف یابد یا تنزل نماید، منحنی هزینهٔ کل متوسط نیز بازتر می‌شود.

به این ترتیب می‌توان گفت که اگر شکل U منحنیهای هزینه در کوتاه‌مدت بتواند به «استناد عامل ثابت» (ترکیب عوامل ثابت و عوامل متغیر) توضیح بیابد، شکل U منحنیهای هزینه در دورهٔ بلندمدت می‌تواند به «استناد شکلهای تغییرپذیر عوامل تولید توجیه گردد.»[۱۴]

۲) **روابط میان منحنیهای کوتاه‌مدت و بلندمدت** ــ یك بنگاه، در هر زمان، دارای مقیاس معین و منحنی هزینهٔ کوتاه‌مدت خاص خود می‌باشد. اما شمارهٔ منحنیهای هزینهٔ کوتاه‌مدت با شمارهٔ مقیاس ممکن بنگاه برابر است. هنگامی که بنگاه، طی زمان، مقیاس خود را تغییر بدهد و در طول منحنی هزینهٔ بلندمدت جابه‌جا شود،از منحنی کوتاه‌مدت به دیگری می‌رسد و هر یك از این منحنیها با نقطه‌ای از منحنی بلندمدت مطابقت می‌کند. بنابراین، رابطه‌ای میان منحنی هزینهٔ بلندمدت و خانواده‌ای از منحنیهای هزینهٔ کوتاه‌مدت وجود دارد.

منحنی هزینهٔ متوسط بلندمدت برای هر مقدار تولید ممکن، هزینهٔ تولید کمینه را با توجه به تغییر همزمان ابعاد تجهیزات و نرخ استفاده از آن نشان می‌دهد:

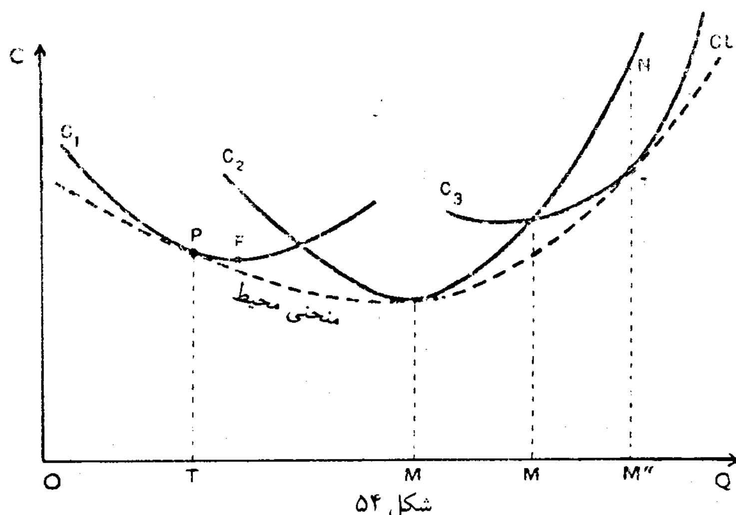
الف. هر نقطه از منحنی هزینهٔ بلندمدت نشان‌دهندهٔ هزینه‌ای است که به ازای مقیاس معین در دسترس قرار می‌گیرد؛ در نتیجه با هر یك از این نقطه‌ها یك منحنی هزینهٔ کوتاه مطابقت می‌نماید.

14. J.S.Bain, *Price Theory*, p. 115-116.

ب. هر نقطه از منحنی هزینهٔ بلندمدت نیز یك نقطه از منحنی هزینهٔ کوتاه مدت موافق با مقدار تولید در بلندمدت است. دیگر نقطه‌های منحنی هزینهٔ کوتاه‌مدت روی منحنی هزینهٔ بلندمدت قرار ندارند، زیرا تولیدات دیگر می‌توانند در بلندمدت با مقیاسهای دیگر با صرفه‌جویی بیشتر به دست آیند و بنابراین، بالای منحنی دورهٔ بلندمدت قرار دارند.

پ. هر نقطه از منحنی کوتاه‌مدت، روی منحنی بلندمدت نشان دهندهٔ مقدار تولیدی است که به ازای مقیاس مربوطه بنگاه ممکن است با بیشترین کارآیی به دست آید.

منحنی هزینهٔ بلندمدت CL بر کلیهٔ منحنیهای هزینهٔ کوتاه مدت C_1، C_2، C_3 مماس است و منحنی محیط نام دارد، زیرا روشن است که به ازای مقدار تولید معین، هزینهٔ متوسط در بلندمدت نمی‌تواند بیشتر از این هزینه در کوتاه‌مدت باشد، زیرا هرگونه انطباق که از هزینه‌ها بکاهد و در کوتاه‌مدت ممکن باشد، باید به همین ترتیب، در بلندمدت نیز امکان‌پذیر گردد. از سوی دیگر، در کوتاه‌مدت، همیشه نمی‌توان مقدار تولید معین را به پایین‌ترین سطح قیمت به دست آورد؛ اگر مقدار تولید تغییر بکند، نمی‌توان همهٔ عوامل را در کوتاه‌مدت تغییر داد، اما این کار در بلندمدت امکان‌پذیر است. بنابراین، منحنی هزینهٔ متوسط بلندمدت هرگز نمی‌تواند منحنی کوتاه‌مدت را قطع کند، اگرچه می‌تواند با آن مماس شود؛ این منحنی بر منحنی کوتاه‌مدتی مماس است که مقدار تولید مورد نظر را، با رعایت بیشترین صرفهٔ اقتصادی، از سرمایهٔ ثابت فراهم آورد.



شکل ۵۴

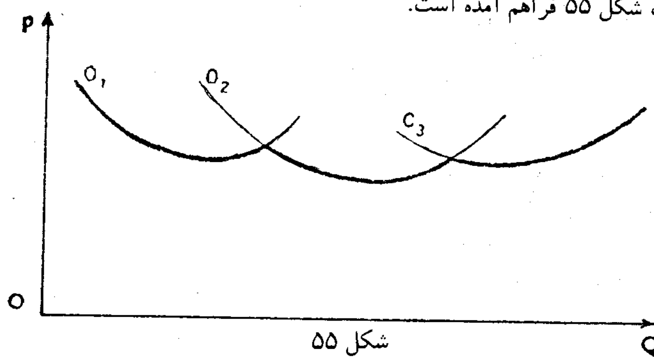
در شکل ۵۴، بنگاه مقدار OM را تولید می‌کند. این مقدار تولید با پایین‌ترین نقطه روی منحنی CL و با پایین‌ترین نقطه روی منحنی C_2 مطابقت می‌نماید. اگر بنگاه بخواهد "OM را در کوتاه‌مدت تولید بکند، هزینهٔ این مقدار تولید M″N خواهد بود. با این همه، بنگاه در بلندمدت می‌تواند این مقدار را با هزینهٔ M″T تولید نماید، به این ترتیب که مقیاس تولید خود را تغییر بدهد، به قسمی که منحنی

جدید، منحنی کوتاه مدت C_3 بشود.

شایان یادآوری است که منحنی بلندمدت لزوماً مماس بر منحنی کوتاه مدت در پایین ترین نقطهٔ این منحنی نیست. این وضع در تصویر سادهٔ ما فقط برای منحنی C_2 پدید می آید. پایین ترین نقطهٔ این منحنی برای کلیهٔ تولیدات کمتر از OM روی قطعهٔ نزولی منحنیهای کوتاه مدت قرار می گیرد (OT با بهترین هزینه در نقطهٔ P تولید شده است، در صورتی که پایین ترین نقطهٔ منحنی C_1 نقطه F است). هر مقدار تولید کمتر از OM در بلندمدت با بهترین محاسبه، وسیلهٔ بنگاهی تولید می شود که در پایین تر از سطح بهینه کار بکند. همچنین، هر مقدار تولید بیشتر از OM با بهترین محاسبه با استفاده از بنگاهی کوچکتر به دست می آید که بیشتر از ظرفیت کوتاه مدت خود کار بکند، تا بنگاه بزرگتر ساخته شود و اقدام به تولید بهینه نماید.

هرگاه تجهیزات را جز به صورتی ناپیوسته نتوان تغییر داد، منحنی بلندمدت متفاوت و دیگری به دست می آید. مقیاس اولیهٔ C_1، منحنی هزینهٔ کوتاه مدت را می دهد. مقیاس ممکن در مرحلهٔ بعدی منحنی کوتاه مدت C_2 را ارزانی می دارد، زیرا سرمایه باید به میزانی بسیار زیاد افزایش یابد (کمپانی راه آهن)، الخ.

منحنی کوتاه مدت ممکن بین C_1 و C_2، C_2 و C_3 وجود ندارد. در این حالت، منحنی بلندمدت وسیلهٔ منحنی درشت شکل ۵۵ فراهم آمده است.



شکل ۵۵

تفکیك کوتاه مدت از بلندمدت در بررسی هزینه ها آسان اما افراط در ساده سازی است. «بنگاهی که در زمان معین به راه می افتد و یا خود را با شرایط تقاضا تطبیق می دهد، چندین دورهٔ کوتاه مدت را به صورتی متوالیاً طولانی در نظر می گیرد. هر یك از اینان منحنی پیشین را در بر می گیرند و اندکی بیشتر در آینده بسط می یابند تا آن قدر به درازا بکشند که تغییر کلیهٔ عوامل امکان پذیر گردد و به این ترتیب بلندمدت نامیده شود. فراگرد تصمیم گیری بنگاه، در اصل، باید رابطهٔ میان مجموعه ای از این گونه دوره ها را در نظر بگیرد. این دوره ها در یکدیگر تداخل می نمایند تا افق زمانی پیش بینیهایشان گسترش می یابند».[۱۵]

15. J.S.Bain, *Price Theory*, p. 120.

کتابشناسی

1) Sur la demande

J. MARCHAL, *Le mécanisme des prix* (Paris, Médicis).
F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, t. III.
R. BADOUIN, *L'élasticité de la demande des biens de consommation* (Paris, A. Colin, 1952).
R. ROY, *Etudes économétriques* (Sirey, 1935) et *Contribution aux recherches économétriques* (Hermann, 1936).
A. MARSHALL, *Principles of Economics* (8e éd.).
R. FERBER, Research on Household behavior (*The American Economic Review*, mars 1962).
E. H. CHAMBERLIN, *The Theory of Monopolistic Competition* (trad. franç. : *La théorie de la concurrence monopolistique*, Presses Universitaires de France, 1953).
Joan ROBINSON, *Economics of Imperfect Competition.*
J. R. HICKS, *Value and Capital* (Londres, 1939).
— *A Revision of Demand Theory* (Oxford University Press, 1956).
J. DUESENBERRY, *Income, Saving and Consumer Behaviour* (Cambridge, Mass., 1949).
R. TRIFFIN, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (Cambridge, Mass., 1940).
R. T. NORRIS, *The Theory of Consumer's Demand* (New Haven, 1941).
Herman WOLD, *Demand Analysis* (New York, Wiley, 1953).
Henry SCHULTZ, *The Theory and Measurement of Demand* (Chicago, 1938).
P. A. SAMUELSON, *Foundations of Economics* (1948).
F. H. KNIGHT, Realism and Relevance in the Theory of Demand (dans *Journal of Political Economy*, décembre 1944).
J. M. CLARK, Realism and Relevance in the Theory of Demand (dans *Journal of Political Economy*, août 1946).
S. WEINTRAUB, The foundations of the Demand Curve (dans *American Economic Review*, septembre 1942).
R. P. MACK, Economics of Consumption (dans *Survey of Contemporary Economics*, t. II, Irwin, 1952). Cet article mérite une attention particulière.
O. MORGENSTERN, Demand Analysis Reconsidered (*Quarterly Journal of Economics*, fév. 1948).
G. J. STIGLER, The Limitations of Statistical Demand Curves dans *Journal of the American Statistical Association* (septembre 1939).

2) Sur l'offre et le coût de production

Jane AUBERT, *La courbe d'offre* (Paris, Presses Universitaires de France, 1950).
Conference on Price Research : *Cost behaviour and Price Policy* (New York, 1943).
Jacob VINER, Cost Curves and Supply Curves (dans le *Zeitschrift für Nationalokonomie*, III, 1932).
J. M. CLARK, *Studies in the Economics of overhead Costs* (Chicago, 1923).

H. v. STACKELBERG, *Grundlagen einer reinen Kostentheorie* (Vienne, 1932).
A. W. LEWIS, *Overhead Costs* (Londres, 1949).
J. R. DEAN, *Statistical Determination of Cost with special reference to Marginal Cost* (Chicago, 1936).
H. STAEHLE, The Measurement of Statistical Cost Functions (dans *American Economic Review*, juin 1942).

فصل دوم

عوامل تعیین کنندهٔ قیمتها
در رقابت کامل

عرضه و تقاضا دو عامل تعیین کننده در تشکیل قیمتها در بازار می باشند و منحنیهای هزینه و دریافتی بنگاهها را مشخص می نمایند، اما تأثیر این عوامل به شکلهای مختلف بازار بستگی دارد.

در قرن نوزدهم و طی نخستین دههٔ قرن بیستم، نظریهٔ بازارها و قیمتها دو وضعیت رقابت کامل و انحصار را در نظر گرفته است.

اقتصاددانان کلاسیك و جدید تحلیل قیمتها را در نظام رقابت کامل با دقت بسیار آماده کرده اند.

با این همه، فرضیه‌های اساسی تحلیل اینان بسی دور از واقعیت اقتصادی به نظر آمده و نظریهٔ رقابت کامل دستخوش انتقاد قرار گرفته و منتهی به تجدید نظر تام و تمام در انواع تحلیل بازارها و تشکیل قیمتها گردیده است.

قسمت اول - الگوی رقابت کامل

رقابت کامل را شمارهٔ معینی از خصوصیات اساسی تعریف می نماید. این خصوصیات طرز تعیین قیمت را در بازار و رفتار بنگاه و طرز کار مکانیسمهای بازار را قابل درك می کنند و بر اثر طرح پرسش دربارهٔ وجود این خصوصیات در اقتصادهای معاصر، انتقاد بر الگوی رقابت کامل به عمل آمده است.

§ ۱. شرایط رقابت کامل

رقابت کامل دارای پنج خصوصیت اساسی به شرح زیر است:

*الف) ذره‌ای بودن بازار*ــ شمارهٔ زیادی واحد اقتصادی از جهات عرضه یا تقاضا وجود دارد. این واحدهای اقتصادی هیچ یك دارای چنان ابعاد یا قدرت مکفی در بازار

نیستند که بتوانند روی مقدار تولید و قیمت صنعت موردنظر تأثیری به جای بگذارند؛

ب) *تجانس محصول* ـــ کلیهٔ بنگاهها، در صنعت، محصولاتی را تهیه می کنند و تحویل می‌دهند که خریداران همانند و متجانس می انگارند و دلیلی بر برتری محصول یك بنگاه بر محصول بنگاه دیگر در دست ندارند؛

پ) *ورود آزاد به صنعت* ـــ هر کس بخواهد به تولید معینی بپردازد، می تواند بدون محدودیت بدین کار مبادرت ورزد. بنگاههایی که یك صنعت را تشکیل می‌دهند، نمی‌توانند با ورود رقیبان تازه به مخالفت برخیزند و اینان به آسانی می‌توانند عوامل تولید مورد نیاز خود را به دست آورند؛

ت) *شفافیت کامل بازار* ـــ کلیهٔ شرکت کنندگان در بازار شناخت کامل از کلیهٔ عوامل مبین بازار دارند؛

ث) *تحرك کامل عوامل* تولید از هر صنعت به صنعت دیگر وجود دارد.

سه شرط نخست «رقابت خالص» را تعریف می نمایند، یعنی خالص از هر عنصر انحصار؛ پنج شرط بالا رقابت «کامل» یا خالص و کامل را مشخص و معین می کنند.

§ ۲. تشکیل قیمت در بازار

کوتاه‌مدت (تجهیزات معین) و بلندمدت (تجهیزات متغیر) از یکدیگر تفکیك وجدا می شوند.

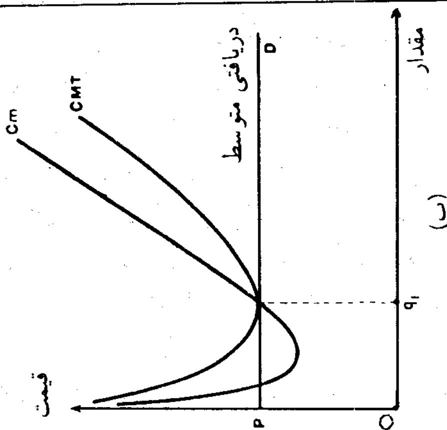
الف) درکوتاه‌مدت، قیمت در صنعت در نقطهٔ تقاطع منحنی عرضهٔ صنعت و منحنی تقاضا از صنعت تشکیل می‌شود (شکل ۵۶ الف).

و فقط این قیمت وجود دارد: توضیح این مطلب به روشنی تمام در ذره‌ای بودن بازار، شفافیت آن و تجانس محصول است؛ هیچ گونه دلیلی وجود ندارد بر اینکه فروشندگان قیمت پایین‌تر را بپذیرند و خریداران به قیمت بالاتر رضایت بدهند.

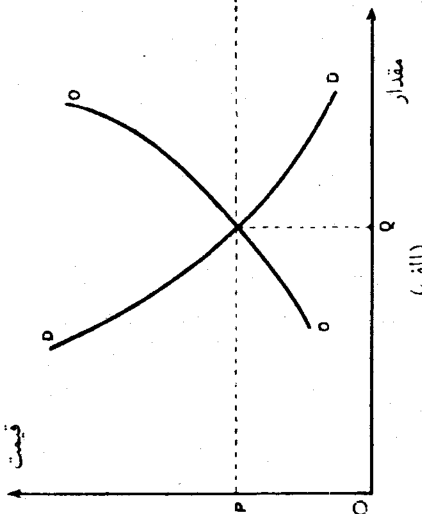
قیمت معین است و بر همهٔ فروشندگان و خریداران تحمیل می‌شود و مخصوصاً تولیدکنندهٔ انفرادی باید با این قیمت و با تغییرات آن، که مبین سطح توقعات یا احتیاجات مصرف‌کنندگان است، خود را تطبیق بدهد.

مصرف‌کنندگانی که بپذیرند و قیمت بالاتری را برای محصول بپردازند و فروشندگانی که به قیمت پایین‌تر، یعنی به قیمتی که در بازار معین شده است، رضایت بدهند، درآمد ثابت و غیراکتسابی (یا مازاد) از مصرف‌کننده و فروشنده به دست می‌آورند.

قیمت بازار یك قیمت تعادل است: اگر قیمت بالاتر از این می بود، زیادتی عرضه بر



شکل ۵۶



تقاضا آن را به سطح تعادل باز می گرداند و اگر قیمت پایین تر می بود، در این صورت فزونی تقاضا آن را به سطح تعادل می رساند.

تولید کنندهٔ انفرادی ملاحظه می کند که تقاضا از بنگاه وی نسبت به قیمت بازار کشش بی نهایت دارد: بنابراین، منحنی دریافتی متوسط بنگاه موازی با محور Xها است؛ بدین معنی که هر مقدار محصول می تواند آزادانه و خودکارانه به قیمت جاری در

بازار به فروش برسد: مسئلهٔ فروش در برابر بنگاه انفرادی از آن زمان که خود را با قیمت بازار سازش بدهد، مطرح نمی‌شود.

در این شرایط و اوضاع، هر بنگاه که بخواهد سود را بیشینه سازد، تولید خود را تا بدان میزان* افزایش می‌دهد که هزینهٔ لازم برای تولید اضافی (هزینهٔ نهایی) با قیمت بازار یعنی با دریافتی متوسط، برابر شود. اما، دریافتی متوسط مساوی با دریافتی نهایی است: در واقع، فروشهای اضافی به همان قیمت فروشهای اولیه انجام می‌گیرند و دریافتی ناشی از فروش یك واحد اضافی از محصول برابر با قیمت هر واحد در بازار است: چون دریافتی متوسط ثابت می‌باشد، دریافتی نهایی نیز ثابت بوده و برابر با دریافتی متوسط است.

بدین قرار، قاعدهٔ بیشینه‌کردن سود، در رقابت کامل، می‌تواند چنین بیان شود:

قیمت بازار = دریافتی نهایی = هزینه نهایی

هنگامی که قیمت بیشتر از هزینهٔ متوسط کل باشد، بنگاه، در کوتاه‌مدت، سودهای غیرعادی می‌کند.

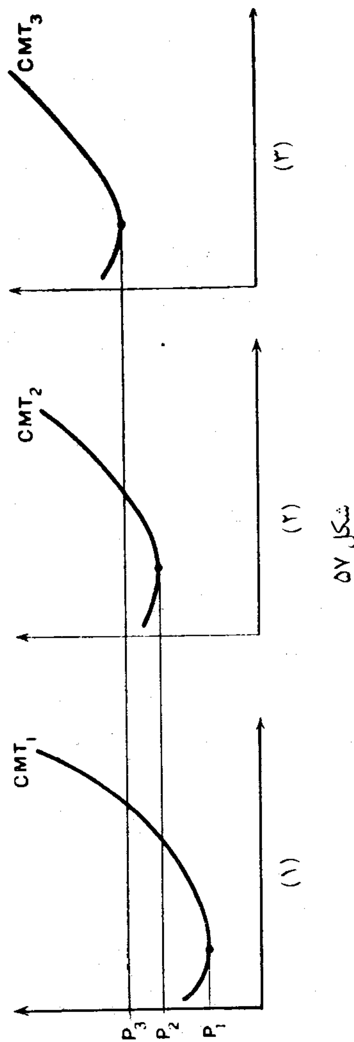
بنگاه وقتی به وضع تعادل خود می‌رسد که منحنی دریافتی متوسط (یا تقاضا) در نقطهٔ تقاطع منحنی هزینهٔ نهایی و منحنی هزینهٔ متوسط کل، مماس بر منحنی هزینهٔ متوسط کل می‌شود. در شکل ۵۶ ب تولید تعادل Oq_1 خواهد بود و در این حالت چنین داریم:

هزینهٔ متوسط کل = قیمت بازار = هزینهٔ نهایی

بنگاه از این پس سود غیرعادی نمی‌کند، یعنی این نفع درست و دقیقاً مکفی برای تحریك بنگاه است برای آنکه در صنعت باقی بماند.

در صنعت، تولیدکنندگان انفرادی به دلایل مختلف هزینه‌های متفاوت دارند. سه بنگاه را در نظر می‌گیریم که منحنی هزینهٔ متوسط کل آنها CMT_1، CMT_2، CMT_3 باشد (شکل ۵۷). بنگاه شماره ۳ تا قیمت بازار پایین‌تر از P_3 نباشد، نمی‌تواند بفروشد: این بنگاه، در صنعت، یك بنگاه نهایی است. یك بنگاه، اگر قیمت بازار کمتر از هزینهٔ متوسط کل باشد، در کوتاه‌مدت می‌تواند با زیان کار بکند، به شرط آنکه از تأمین بخشی از هزینه‌های ثابت خود صرف‌نظر نماید؛ اما این وضعیت نمی‌تواند در بلندمدت ادامه یابد.

ب) در بلندمدت، حدی بر ورود به صنعت وجود ندارد و عوامل تولید متحرك هستند. بنگاهها به صنعت وارد و از آن خارج می‌شوند تا این صنعت به وضع تعادل تام برسد. این وضع را دو شرط زیر معین کرده است:



شکل ۵۷

الف. کلیهٔ بنگاهها هزینهٔ نهایی خود را با دریافتی نهایی (که قیمت بازار است) مساوی می‌کنند؛

ب. از این پس، تمایلی به ورود به صنعت یا خروج از آن وجود ندارد، زیرا همهٔ بنگاهها «سود عادی» می‌برند و در نقطه کمینهٔ منحنی هزینهٔ کل متوسط خود کار می‌کنند. بجاست یادآور شویم که این وضعیت مفروض به این است که عوامل تولید

متجانس و کارآفرینان در درجهٔ یکسانی از کارآیی باشند؛ این فرضیه‌ها در واقعیت به دشواری تحقق‌پذیر بوده و یا به سختی به حقیقت پیوسته است. چون میان کارآفرینان و نیز عوامل تولید تجانس وجود ندارد، به نظر مفهوم و قابل درك می‌آید که بعضی از بنگاهها سود غیرعادی به دست آورند، حال آنکه بنگاههای نهایی درست به سود عادی برسند.

§ ۳. تعادل بازار

الف) تعادل پایدار و تعادل ناپایدار

نقطهٔ تقاطع دو منحنی عرضه و تقاضا قیمت تعادل (P) و مقدار تعادل (Q) را معین می‌نماید. خریداران و فروشندگان، در وضعیت تعادل، موجبی برای تغییر رفتار خود نمی‌بینند.

با این وصف ممکن است این وضع تعادل، مثلاً، بر اثر تغییر در سلیقهٔ مصرف کنندگان دچار اختلال گردد و در نتیجه منحنی تقاضا جابه‌جا شود؛ یا در نتیجهٔ تغییر در هزینه‌های تولیدکنندگان منحنی عرضه تغییر مکان بدهد. در چنین حالاتی، قیمت واقعی با قیمت تعادل فرق دارد.

تعادل هنگامی پایدار است که انحراف از تعادل بازگشت به تعادل را به دنبال داشته باشد. در حالت عکس، می‌گویند تعادل ناپایدار است.

شرایط ثبات بستگی به فرضیاتی دربارهٔ رفتار خریداران و فروشندگان در بازار دارد. هرگاه از گسترش فراگرد انطباق و سازش در زمان صرف نظر کنیم، به تحلیل ثبات در حالت ایستای مقایسه‌ای می‌رسیم؛ اگر تحول قیمتها و مقادیر را در هر دوره در جهت وضع تعادل در نظر بگیریم، به تحلیل ثبات در حالت پویا دست می‌زنیم.

نخست ثبات تعادل را در حالت ایستای مقایسه‌ای بررسی می‌کنیم، یعنی هنگامی که تغییر ، یکی از شرایط تعیین کنندهٔ تعادل را تحت تأثیر قرار بدهد. دو فرضیه، یکی فرضیهٔ والراس ـ هیکس و دیگری الفرد مارشال دربارهٔ رفتار خریداران و فروشندگان را از یکدیگر تفکیك می‌نماییم.

الف. فرضیهٔ *والراس ـ هیکس*ـــ خریداران، به هنگام فزونی تقاضا، میل دارند بر تقاضای خود بیفزایند و در نتیجه قیمت بالا می‌رود؛ در این شرایط و اوضاع، بازار به شرطی پایدار و با ثبات است که افزایش قیمت از شدت تقاضا بکاهد. برعکس، اگر تقاضا کمتر از عرضه باشد، فروشندگان می‌خواهند قیمتهای خود را پایین بیاورند و زیادی عرضه از میان می‌رود. همه چیز بستگی به شیب منحنیهای تقاضا و عرضه دارد.

در شکل ۵۸ الف، منحنی تقاضا از DD' به $D_1D'_1$ جابه‌جا می شود. تقاضای اضافی به قیمت P_1 همانا P_1M خواهد بود. P_2 قیمت جدید تعادل خواهد شد؛ سازش و انطباق در بازار موجب ترقی قیمتها و نیز افزایش مقادیر می گردد. این وضعیت *تعادل پایدار* است. چنان که در نمودار دیده می شود، منحنی عرضه شیب مثبت دارد.

اگر منحنی عرضه شیب منفی داشته باشد، دو حالت بدین شرح پدید می آید:

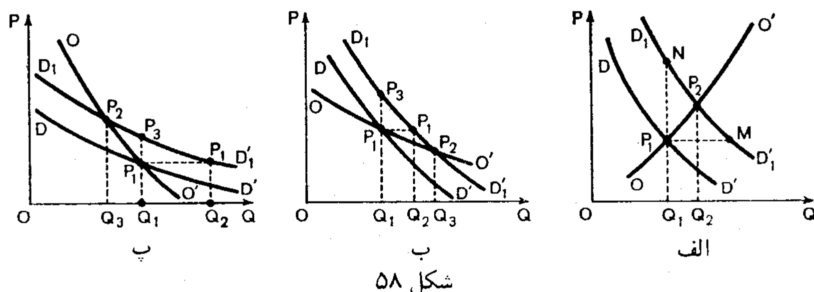
ـ اندازهٔ جبری شیب منحنی عرضه بزرگتر از این رقم برای شیب منحنی تقاضاست.

در شکل ۵۸ ب،منحنی تقاضا از DD' به $D_1D'_1$ جابه‌جا می شود. OQ_2 مقدار تقاضا به قیمت سابق P_1 است، در صورتی که مقدار عرضه OQ_1 می باشد، زیادتی تقاضا Q_1Q_2 خواهد بود.

P_2، قیمت جدید تعادل کمتر از P_1 خواهد بود و زیادتی تقاضا از میان نمی‌رود. بنابراین، وضعیت قیمت ـ مقدار از این نقطه دور می شود. این وضعیت تعادل ناپایدار است.

ـ اندازهٔ جبری شیب منحنی عرضه کمتر از این رقم برای شیب منحنی تقاضاست.

در شکل ۵۸ پ، منحنی تقاضا از DD' به $D_1D'_1$ جابه‌جامی شود. در این صورت، به قیمت P_1 زیادتی تقاضا Q_1Q_2 است.



شکل ۵۸

موافق فرضیهٔ والراس ـ هیکس، قیمت رو به ترقی می رود. نقطهٔ جدید تقاطع منحنیهای عرضه و تقاضا P_2 است. این قیمت همانا قیمت *تعادل پایدار* است. به ازای مقادیر بزرگتر از OQ_3، زیادتی تقاضا وجود دارد و در نتیجه، قیمت میل به ترقی پیدا می کند و زیادتی تقاضا به تدریج از میان می رود، زیرا به Q_3 نزدیك می شود: به ازای مقادیر کمتر از OQ_3، زیادتی عرضه وجود دارد و قیمت پایین می آید؛ زیادتی عرضه، زمانی که به OQ_3 نزدیك گردد، از میان می رود.

ب. *فرضیهٔ الفردمارشال* ــ هرگاه قیمتی که خریداران آماده اند برای مقدار معین بپردازند بالاتر از قیمتی باشد که فروشندگان آماده اند بپذیرند، تولید رو به افزایش می نهد، و برعکس. تعادل به شرطی پایدار است که افزایش مقدار از تفاوت میان قیمت قابل قبول برای خریداران و بهای قابل پذیرش فروشندگان بکاهد.

در اینجا نیز باید شیبهای منحنیهای تقاضا و عرضه را در نظر گرفت.

تغییر مکان منحنی تقاضا به سوی راست (از DD' به D_1D_1')، اگر شیب منحنی عرضه مثبت باشد (شکل ۵۸ الف)، همیشه محرك افزایش مقدار تولید است. به ازای P_1N زیادتیِ قیمت تقاضا، تولید از OQ_1 به OQ_2 افزایش می‌یابد. در این حالت، وضعیت *تعادل پایدار* وجود دارد.

اگر شیب منحنی عرضه منفی باشد، دو حالت روی می‌دهد:

ــ اندازهٔ جبری شیب منحنی عرضه بزرگتر از رقم نظیر برای شیب منحنی تقاضاست (شکل ۵۸ ب).

هنگامی که منحنی تقاضا از DD' به D_1D_1' جابه‌جا گردد،مقدار تولید OQ_3 می شود و *تعادل پایدار* است، زیرا زیادتیِ قیمت تقاضا (P_3P_1) ازدیاد تولید را به بار می آورد. به ازای مقادیر تولید بیشتر از OQ_3، قیمت عرضه بر قیمت تقاضا فزونی می گیرد و مقدار تولید کاهش می‌یابد.

ــ اندازهٔ جبری شیب منحنی عرضه کوچکتر از رقم نظیر برای شیب منحنی تقاضاست (شکل ۵۸ پ).

تغییر مکان منحنی تقاضا از DD' به D_1D_1'، به ازای مقدار تولید OQ_1 موجب زیادتیِ قیمت تقاضا (P_3P_1) می گردد. بنابراین مقدار تولید باید رو به افزایش بگذارد. و اما P_2 نقطهٔ جدید تقاطع منحنیهای عرضه و تقاضاست و تولید OQ_3 کمتر از OQ_1 می باشد. بنابراین، وضعیت P_2Q_3 وضعیت *تعادل ناپایدار* است. قیمت تقاضا، به ازای هر مقدار بزرگتر از OQ_3 بر قیمت عرضه فزونی می گیرد و از تولید OQ_3 دور می شود؛ قیمت عرضه، به ازای هر مقدار کمتر از OQ_3 بر قیمت تقاضا بیشی می‌جوید و تولید رو به کاهش می نهد.

تحلیل پیشین را می توان به صورت جدول صفحهٔ بعد خلاصه کرد.

تحلیل پویای ثبات دوره به دوره گسترش فراگرد انطباق و سازش را در بازار مورد توجه قرار می‌دهد. در این حالت، تعادل به شرطی پایدار است که قیمت، طی زمان، به سوی قیمت تعادل روی نماید (فرضیهٔ والراس-هیکس) یا مقدار به سوی مقدار تعادل

	شیب مثبت منحنی عرضه	شیب منفی منحنی عرضه	
		بزرگتر از شیب منحنی تقاضا	کوچکتر از شیب منحنی تقاضا
فرضیهٔ والراس-هیکس	تعادل پایدار	تعادل ناپایدار	تعادل پایدار
فرضیهٔ الفردمارشال	تعادل پایدار	تعادل پایدار	تعادل ناپایدار

نزدیك شود (فرضیهٔ الفرد مارشال).

ثبات در حالت پویا، مانند ثبات در حالت ایستای مقایسه‌ای، بستگی به شیب منحنیهای تقاضا و عرضه دارد.

اگر شیب منحنی عرضه متبت باشد، تعادل به مفهوم والراس-هیکس و مارشال، پایدار است.

اگر شیب منحنی عرضه منفی باشد، ثبات (به مفهوم والراس-هیکس) به شرطی به دست می‌آید که اندازهٔ جبری شیب منحنی تقاضا بزرگتر از رقم نظیر برای شیب منحنی عرضه باشد: در این حالت، ناپایداری و بی‌ثباتی به مفهوم مارشال دیده می‌شود. بنابراین، نتیجه‌گیریهای تحلیل در حالت ایستای مقایسه‌ای، حفظ شده‌اند.

ثبات و تعادل در حالت پویا نیز به اهمیت انطباقاتی بستگی دارد که دوره به دوره انجام می‌گیرد. به عنوان مثال، خریداران و فروشندگان می‌توانند انطباقات قیمت یا تولید را بیش از آنچه برای تعادل بازار ضرورت دارد، ارزیابی کنند. در نتیجه، بازار می‌تواند نوساناتی را ارائه بدهد که دامنهٔ آنها برحسب مورد، ممکن است، کاهش‌یابنده یا افزایش یابنده باشند.

تحلیل پویا ابزار عمومی بررسی خصوصیات تعادل است: این تحلیل جهت و نیز اهمیت انطباق هر دوره را شرح می‌دهد. به این سبب است که اگر ثبات در حالت پویا متضمن ثبات در حالت ایستا باشد، ثبات در حالت ایستا، لزوماً ثبات در حالت پویا را ایجاب نمی‌کند.

ب) *تأخیرات در انطباق:*

نظریهٔ تار عنکبوتی[1]

هم اکنون تعادلهای بازار را به هنگام پیدایش تغییر در داده‌های عرضه و تقاضا

---

1. cobweb

بررسی کردیم.

اینك ضرورت دارد فراگرد انطباق بازار را موقعی که تأخیرهایی در این انطباق پدید آید، مطالعه کنیم.

نظریهٔ تار عنکبوتی وضعیتهایی را تجزیه و تحلیل می کند که میان تغییر قیمت و در نتیجه تغییر در مقدار تولید تأخیر زمانی رخ بدهد.

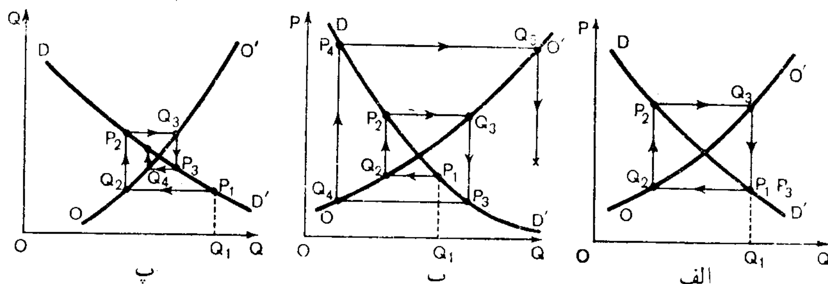
چند حالت ممکن است پدید آید:

الف. شیب منحنی عرضه با شیب منحنی تقاضا یکسان است.

در شکل ۵۹ الف، DD́ قیمتهایی را نشان می دهد که طی دورهٔ t_1 برای مقادیر مختلف عرضه به دست آمده است. SŚ، نشان دهندهٔ مقادیر در دسترس در دورهٔ t_2 به قیمتهای مختلفی است که طی دورهٔ t_1 پرداخته شده است. بنابراین DD́ منحنی واکنش قیمتها و SŚ منحنی واکنش مقادیر است.

در دورهٔ t_1، مقدار عرضه OQ_1 است و قیمت نسبتاً کم P_1 را معین می کند.

این قیمت نازل تحریك می کند تا در دورهٔ t_2 مقدار نسبتاً کمی عرضه بشود که این مقدار عرضه با قیمت P_2 بالاتر از P_1 مطابقت می نماید.

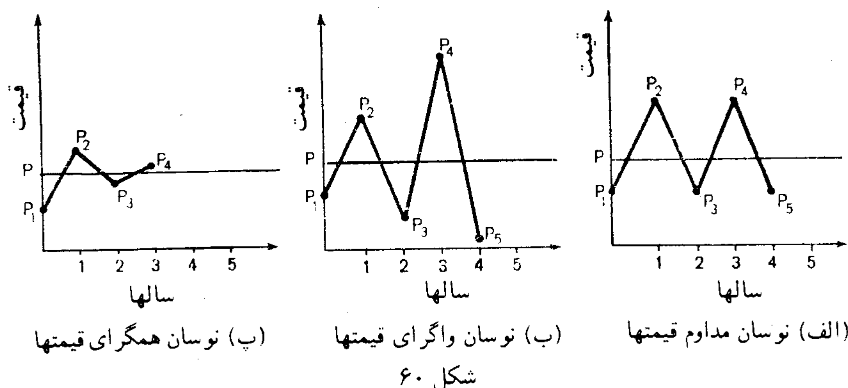


شکل ۵۹

قیمت P_2 انگیزه ای برای تولید مقدار زیادتر Q_3 موافق با قیمت پایین تر P_3 است. و بدین ترتیب جریان ادامه می یابد. تولید و قیمت در هر دوره مسیر $Q_2P_2Q_3P_3$ را طی می نمایند و تعادل هیچ گاه نزدیك نمی شود و یا به دست نمی آید و *نوسان مداوم قیمتها* در بالا و در پایین قیمت تعادل وجود دارد. (شکل ۶۰ الف)

ب. شیب منحنی عرضه بیشتر از شیب منحنی تقاضاست.

شکل ۵۹ ب نشان می دهد که در این شرایط، وضعیت بیش از پیش ناپایدار می شود تا قیمت به سطحی بسیار پایین سقوط نماید و به ازای این قیمت کار تولید رها می گردد و



شکل ۶۰

یا نمی‌تواند افزایش یابد.

در اینجا *نوسان واگرای قیمتها* وجود دارد: قیمت، از دوره‌ای به دورهٔ دیگر، بیش از پیش از قیمت تعادل فاصله می‌گیرد (شکل ۶۰ ب).

پ. شیب منحنی عرضه کمتر از شیب منحنی تقاضاست.

در این حالت، شکل ۵۹ پ نشان می‌دهد که تولید و قیمت بیش از پیش به وضع تعادل نزدیك می‌شوند.

در اینجا، نوسان همگرای فیمتها وجود دارد (شکل ۶۰ پ).

نظریهٔ تارعنکبوتی نمی‌تواند با اطمینان بر محصولاتی دارای خصوصیات زیر اعمال گردد:

ــ تولید این گونه محصولات بر اثر واکنش تولیدکنندگان در برابر قیمتها، تحت شرایط رقابت کامل، تمام و کمال معین شده است؛ تولیدکنندگان برنامه‌های خود را بر پایهٔ این فرضیه می‌ریزند که قیمتهای کنونی همچنان دوام خواهند داشت و تولید جدید در بازار تأثیری نخواهد گذاشت؛

ــ قیمت را مقدار موجود برای عرضه معین کرده است؛

ــ زمان مورد نیاز برای تولید، پیش از پیدایش تغییر، یك دورهٔ تمام را در بر می‌گیرد.

این شرایط کاربرد نظریه را محدود می‌سازد. این نظریه غالباً در قلمرو قیمتهای کشاورزی مورد استفاده قرار گرفته، اما کاملا رضایت‌بخش نبوده است، زیرا عوامل مهمی مانند نفوذ شرایط طبیعی، تقاضای مصرف‌کننده و غیره را در نظر نمی‌گیرد. با این همه، این حسن و مزیت را دارد که ثابت می‌کند طرز کار بازار به تأخیر واکنش عرضه و شکل منحنیهای عرضه و تقاضا بستگی دارد.

قسمت دوم ـ انتقاد بر الگوی رقابت کامل

گالبریت[2] نوشته است که «بشر نمی‌تواند بدون یك خداشناسی اقتصادی زندگی کند و بدین منظور، الگوی رقابتی، مزایای بسیاری را دارا بوده است». این الگو، درواقع، راه‌حلهای رضایت‌بخش برای مسائل کارآیی و قدرت اقتصادی فراهم آورده است.

اقتصاد، در شرایط رقابت کامل، با بیشترین کارآیی ممکن کار می‌کند. درواقع، هیچ تولیدکننده‌ای نمی‌تواند از طریق تأثیر در قیمتها، دریافتی داشته باشد، بلکه فقط با کاهش هزینهٔ تولید به این هدف می‌رسد. در هر فعالیت که سود غیرعادی به دست آید، آزادی ورود امکان می‌دهد تا تولید افزایش پیدا بکند و قیمتها پایین بیاید. هرگونه تغییر در تمایلات مصرف‌کنندگان، با واسطهٔ تغییر قیمت کالاها، به تولیدکنندگان منتقل می‌شود. این تغییرات، خود، روی قیمت عوامل تولیدی که در بعضی از موارد به کار رفته‌اند یا از برخی مواردِ استفادهٔ دیگر بازمانده‌اند، انعکاس پیدا می‌نمایند. اقتصاد در معرض تهدید اشتغال نامکفی عوامل تولید نیست. درواقع، عوامل تولید تحرك دارند و از نقاط تولیدی که مصرف‌کنندگان ترك کرده‌اند به سوی مناطقی که تقاضا وجود دارد تغییر مکان می‌دهند؛ رقابت میان کسانی که در جست‌وجوی عوامل تولید می‌باشند موجب تثبیت سطح نرخ بهره می‌گردد. نرخ بهره پاداش کسانی است که بخواهند پس‌انداز نمایند. نرخ بهرهٔ بالا محرك پس‌انداز به زیان مصرف جاری است؛ بدین‌ترتیب، منابع برای سرمایه‌گذاری آزاد می‌شوند.

از سوی دیگر، تحت شرایط رقابت کامل، مسئلهٔ قدرت اقتصادی به طرزی رضایت‌بخش حل می‌گردد. هیچ واحد اقتصادی برای تأثیر بر بازار و قیمت نفوذ مکفی ندارد. بنابراین، استعمال قدرت مطرح نیست و سوءِ استفاده از قدرت اقتصادی خصوصی نیز منتفی است. نتیجه آنکه انتصاب یك مقام دولتی به جهت تنظیم یا تحدید قدرت اقتصادی خصوصی بیهوده است. چون کارآیی نظام اقتصادی بدون دخالت دولت از پیش به میزان بیشینه است، باید چنین انگاشت که هرگونه دخالت دولت از کارآیی اقتصاد خواهد کاست. موافق دستور شایستهٔ گالبریت، در یك حالت خوشی نیازی به وزارت خوشی نیست.[3]

مزایای الگوی رقابت چنان بود که این الگو روز به روز کمتر با واقعیت تطبیق

2. J.K.Galbraith 3. Galbraith, *American Capitalism* (1952), chap. II and III.

می‌کرد و دیگر جامعهٔ خیالی را توصیف می‌نمود. صاحبنظرانی مانند انریکو بارونه[4] و اسکارلانگه، این الگو را حتی به عنوان هدف یك وضع سوسیالیستی تلقی کردند.
وانگهی، به نظر می‌رسد به دنبال انتقادات سالیان اخیر بر ارزش توضیحی الگو، فقط جنبهٔ دستوری الگوی رقابت کامل هنوز باقی مانده است.
این ارزش از بررسی عینی وقایع و نیز تجدید نظر در مفهوم رقابت و شکلهای آن الهام گرفته است.
الف) بررسی عینی وقایع آشکار می‌کند که، اگر الگوی رقابت کامل به طور کلی می‌توانست با ساختار اقتصاد قرن نوزدهم، به صورت سرمایه‌داری واحدهای کوچك مطابقت نماید، با اقتصادی که در آن فعالیت اقتصادی در اغلب شاخه‌های تولید به دست شمارهٔ کمی از بنگاهها انجام می‌گیرد، به هیچ‌وجه تطبیق نمی‌کند. رقابت کلاسیك میان شمارهٔ زیادی از بنگاههای کوچك جای خود را به «رقابت میان شمارهٔ کم داده است».
بررسیهایی که دربارهٔ تمرکز اقتصادی شده، شرط ذره‌ای بودن بازار را بسیار سست کرده است.
بررسی دربارهٔ آگهیهای تبلیغاتی بازرگانی و توسعهٔ آن در زندگی نوین این نکته را در مفهوم کلی وارد کرده که اختلاف بیشتر از تجانس خصوصیت اقتصاد معاصر است. به این ترتیب، شرط دوم رقابت کامل از هم پاشیده است.
دربارهٔ ورود آزاد به صنعت، کافی است شرایط آن را برشمریم تا کلیهٔ محدودیتهایی را که در اقتصاد واقعی بر سر راه می‌بینیم بدین شرح به یاد آوریم:
ـ در مرحلهٔ نخست لازم است که سرمایه‌گذاری ضروری برای ایجاد و تأسیس یك بنگاه به قدری اندك باشد که چند وارد شونده بتوانند وجوه مکفی را تهیه کنند؛
ـ سپس لازم است که افزایش تولید صنعتی، ناشی از ورود بنگاههای تازه، تأثیر محسوسی روی قیمت به جای نگذارد تا آنکه وارد شونده بالقوه دچار ترس و بیم از تغییر وضعیت قیمت موجود نگردد.
ـ کلیهٔ واردشوندگان بالقوه باید بتوانند آزادانه به عوامل تولید دسترسی پیدا کنند، یعنی بنگاههای موجود استفاده از آنها را به انحصار خود در نیاورند و زیر نظارت نگیرند؛

4. Enrico Barone

ـ هیچ گونه سدساختگی بر سر راه ورود نباید پدید آید؛
ـ تازه واردان باید کالاهای همانند با کالاهای بنگاههای موجود تولید نمایند.

احتیاج بنگاهها به سرمایهٔ ثابت، اجرای سرمایه‌گذاریها به صورت «یکجا»، استراتژی بنگاههای بزرگ در روابط خود با بانکها، امتیاز حسن شهرت و معروفیت یا استفاده از روشهای فنی، همه عواملی هستند که در بسیاری از موارد می‌توانند آزادی ورود را به صورت تصور باطل در آورند.

ب) انتقادات ناشی از بحث دربارهٔ استنباط کلاسیك رقابت به این انتقادات ناشی از بررسی عینی وقایع افزوده می‌شود (به ویژه از سوی هایك و پرو).

۱) مفهوم کلاسیك رقابت، تمام «روابط شخصی» موجود میان اطراف مبادله را نفی می‌کند. هایك بر این واقعیت تأکید می‌ورزد که در زندگی واقعی، شناخت نامکفی ما از کالاها و خدمات در دسترس را تجربهٔ ما دربارهٔ اشخاص یا بنگاههای تولیدکننده جبران می‌کند و «رقابت به میزان زیاد رقابت برای شهرت است»؛

۲) مفهوم کلاسیك رقابت، هرگونه فعالیت شخص اقتصادی را از میان می‌برد: این فرد به صورتی منفعل خود را با قیمت تطبیق می‌دهد. بنابراین «رئیس بنگاه همانند رئیس یك واحد در جنگ و یا هرگاه تصویری از صلح را برتر بدانیم، رئیس یك واحد در مانورهای بزرگ است. واکنش رئیس بنگاه، حتی موقعی که بر یك بنگاه با ابعاد کوچك فرمان می‌راند، در برابر محیط به اندازهٔ انطباق او با محیط قاطعیت دارد» (پرو).

بنگاه فعال است و برای افزایش تقاضا از خود به جبر خصوصی متوسل می‌گردد. بنگاه بر جزئی از محیط که بتواند مطابق میل خود شکل بدهد، اثر می‌گذارد و تأثیر محیطی را که در برابر ابتکار وی تغییرناپذیر است، تحمل می‌نماید.

۳) مفهوم کلاسیك رقابت، هرگونه بی اطلاعی و عدم یقین را از میان می‌برد.بنابراین زندگی اقتصادی زیر سلطهٔ عدم یقین و تردید است. به این ترتیب می‌توان همزبان با مورگنشترن این پرسش را پیش کشید که آیا شناخت کامل، سرانجام، «اثر فلج کننده» ندارد و هرگونه روحیهٔ رقابت را نابود نمی‌کند.

۴) مفهوم کلاسیك رقابت، عنصر زمان را نادیده می‌گیرد و وضعیت رقابت برقرار و مجری را با فراگرد رقابت یکی می‌پندارد. این مفهوم وضع انطباق نهایی و قطعی داده‌ها و متغیرها را بررسی می‌کند و طرز انطباق آنها را در نظر نمی‌گیرد. هایك خاطرنشان می‌سازد که اگر وضع کار و کسب مفروض در نظریهٔ رقابت کامل هیچ‌گاه پدید نیاید نه فقط فعالیتهایی را که فعل «رقابت کردن» شرح می‌دهد از میدان عمل بیرون نگاه

می‌دارد، بلکه این فعالیتها را بالقوه غیرممکن می‌گرداند.

پ) تحلیل اقتصادی نوین، همچنین، می‌خواهد مفهوم ارزنده‌تری را برای رقابت جست‌وجو نماید و شرایط گوناگون تشکیل قیمتها را مشخص کند.

۱) مفهوم نوین رقابت بر اساس مشاهدهٔ واقعیات بهترین خصوصیات عصر ما را بدین شرح عرضه می‌دارد:

الف. رقابت و انحصار، بنابر دوگانگی سنتی، یکدیگر را نفی نمی‌نمایند. رقابت و انحصار در زندگی اقتصادی واقعی در هم آمیخته‌اند و چیمبرلین توانسته است اصطلاح متناقض «رقابت انحصاری» را بسازد.

انحصار خالص وجود ندارد، یعنی انحصاری که به نحوی تحت تأثیر رقابت ناشی از بخشی نباشد که انحصارگر کنترل نمی‌کند. در اینجا مثالی از چیمبرلین می‌آوریم، بدین مضمون که ما می‌توانیم انحصار شراب شاتوایکم[5]، یا کلیهٔ شرابهای سوترن[6] و یا تمام شرابهای سفید منطقهٔ بردو، یا همهٔ شرابهای بردو، یا همهٔ شرابها، یا کلیهٔ مشروبها والخ را تا بدانجا داشته باشیم که مآلا به کلیهٔ کالاهای اقتصادی برسیم. در اینجا انحصار خالص به شرطی می‌تواند وجود داشته باشد که هرگونه رقابتی از میان برود، یعنی انحصار همراه با عرضهٔ کلیهٔ کالاهای اقتصادی به یك میزان بسط یابنده باشد.

همین‌طور، رقابت به شرطی خالص است که هیچ عنصر انحصار موجود نباشد، یعنی هیچ عنصری عرضهٔ یك محصول را زیر نظارت در نیاورد و این مورد بسیار نادر و کمیاب است.در اینجا ساده‌ترین مثال را بدین شرح می‌آوریم: یك فروشنده می‌تواند وضعیت انحصار محل استقرار و تأسیس خود را با وجود محاصرهٔ رقیبان پیرامون داشته باشد یعنی اختلاف مکان، یك عنصر انحصار است، اما عناصر دیگری نیز وجود دارد. رقابت و انحصار تنها بر اثر اختلاف در محصولات (رقابت نامتجانس) درهم نمی‌آمیزد، بلکه به هنگام وجود شمارهٔ کمی فروشنده (چند قطبی) نیز این وضع پدید می‌آید.

ب. رقابت چند شکلی است، یعنی نه فقط با واسطهٔ قیمتها بلکه بر اثر انتخاب روشهای تولید، بهگزینی محصولات و یك سیاست فروش و یك سیاست عوامل تولید نیز انجام می‌گیرد.

رقابت مفروض به اعمال تهاجمی و تدافعی است.

سرانجام، رقابت میان فروشندگان نه فقط در برابر مصرف کنندگان، بلکه غالباً در

5. Château Yquem 6. Sauterne

مقابل واسطه‌هایی که محصول را به مصرف کنندگان دست آخر می‌فروشند، نیز اعمال می‌شود.

پ. رقابت باید کمتر بر کارکرد بعضی از ساختارهای بازار و بیشتر بنابر نتایجی که به بار می‌آورد، سنجیده و ارزش گذاری گردد. رقابت ممکن است بر اثر شمارهٔ اندك بنگاهها، ابعاد و درجهٔ تمرکز آنها «ناقص» باشد، اما بیشتر علم بر این مطلب شایان اهمیت است که آیا قیمت، کیفیت و کمیت کالاها رضایت‌بخش هستند و آیا تهدید رقابت بالقوه، ادامه دارد. مهم پیش از هر امری، این است که رقابتی که اعمال می‌شود، واقعی باشد.

جان موریس کلارك[7] اندیشهٔ *رقابت واقعی*[8] را به تفصیل بسط داده است. این رقابت متضمن مفهوم پویایی رقابت در برابر الگوی ایستای سنتی است.

رقابت واقعی میان بنگاههایی برقرار می‌شود که اندازه‌های مختلف، هزینه‌های متفاوت، افقهای دید گوناگون و سیاستهای مختلف دارند و در جهت ترقی، یعنی بهبود روشهای اقتصادی تولید، ایجاد اختلاف متزاید در کیفیات و انواع محصولات و در توسعهٔ محصولات تازه کوشش می‌نمایند. این رقابت منافع ترقی را به سود مشتریان (به شکل کاهش قیمتها) و به سود عوامل تولید (به صورت ترقی پاداش آنها) تقسیم می‌نماید و نظام الغاء و نابودی منافع نبوده، بلکه موافق فرمول جان موریس کلارك، یك «نظام کاهیدگی و بازآفرینی منافع» است. این رقابت شرایط همچشمی میان بنگاهها را ضمن تحدید میدان عمل اختیاری آنها، حفظ می‌کند.

یك چنین استنباطی از رقابت، نابرابری میان بنگاهها و نفوذ نامتقارن بنگاههای مسلط را نفی نمی‌کند و با فرمول پرو موافقت دارد که رقابت را مانند «اِعمال یك اثر تسلط» تعریف می‌نماید « که در محدودهٔ قواعد بازی همیشه مورد تهدید و قابل تجدیدنظر است و درجهت تأمین خلاقیت و بهگزینی می‌کوشد».

۲) بررسی شرایط تشکیل قیمتها، بر اثر تلاقی جریانهای گوناگون پُربار و غنی شده است. پیرو سرافا[9] در مقالهٔ معروفی که در سال ۱۹۲۶ تحت عنوان «قوانین بازده‌ها در شرایط رقابتی» منتشر کرده، برخلاف گرایش غالب که انحصار را یك حالت حد در نظر می‌گیرد و موافق قاعدهٔ کلی، رقابت حکومت می‌کند (مشروط به برخوردها

7. John Maurice Clark   8. workable competition

9. Piero Sraffa, «The Law of Returns under Competitive Conditions», *The Economic Journal*, 1926.

و عدم توافقهای ناپایدار) از این فکر پشتیبانی می‌نماید که انحصار فرضیهٔ اولیه و اساسی در نظریهٔ بازارهاست و نه رقابت آزاد، و به ویژه خاطرنشان می‌سازد که یکی از موارد اختلاف اساسی میان نظریهٔ رقابت و وضع واقعی این اندیشه است که تولیدکنندگان در وضعیت رقابت نمی‌توانند عالماً عامداً روی قیمت بازار تأثیر بگذارند و بنابراین مقدار کالایی را که به بازار عرضه می‌دارند، ثابت می‌پندارند.

دو اثر به زبان انگلیسی نقطهٔ عطفی در تحلیل بازارها و قیمتها به شمار آمده‌اند، یکی *نظریهٔ رقابت انحصاری*[10] نوشتهٔ چیمبرلین، در سال ۱۹۳۳، در ایالات متحدهٔ امریکا و دیگری *اقتصاد رقابت ناقص*[11] از خانم جُوان رابینسون، در سال ۱۹۳۳، این دو اثر که هر یك با دیدگاهی بسیار متفاوت نوشته شده‌اند، انواع نامناسب رقابت کامل وانحصار را به دور افکنده‌اند و نظریهٔ قیمتها را با پدیده‌های زندگی واقعی یعنی اختلاف در محصولات، تمرکز و محدودیت ورود مربوط ساخته‌اند.

با این همه، در آلمان، اشتاکلبرگ[12] روش شناخت شکل بازارها را بر پایهٔ شمارهٔ شرکت‌کنندگان ارائه کرده، در صورتی که فریتز مچلوپ در آثار اخیر خود انواع رفتارها و حالات شرکت‌کنندگان در بازار را به دست داده است.[13]

سرانجام، کارهای علمی فرانسوا پرو دربارهٔ اثر تسلط و نفوذ نامتقارن و نابرگشتنی در اقتصاد، مورد استعمال مهمی در نظریهٔ بازارها و قیمتها پیدا می‌کنند.

بنابراین، نظریات این دو نویسنده در دیدگاهی بسیار متفاوت با چشم‌انداز کلاسیکهای قدیمی و جدید قرار دارد و در نتیجه، اقدام به تحلیل وضعیتهای انحصار و رقابت ضروری به نظر می‌آید.

---

10. E.H.Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933.
11. Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, Cambridge, 1933.
12. Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht.*
13. Fritz Machlup, *The Economic of Sellers' Competition*, 1952.

فصل سوم

وضعیتهای انحصار فروش و انحصار خرید

انحصار فروش همراه با رقابت کامل، مدتها به عنوان یگانه شکل بازار دقت اقتصاددانان را به سوی خود کشانیده است. با این همه، تا همین اواخر، مفهوم انحصار فروش به روشنی تصریح نشده بود و اکنون بر اساس تمایز میان انحصار خالص فروش و انحصار منفرد فروش تعریف می‌شود.

انحصارگر «خالص» فروش آن است که، بدون توجه به میزان تولید، امکان دارد همهٔ درآمد مصرف کنندگان را به دست آورد. انحصارگر خالص فروش، در عالم واقع و در عمل وجود ندارد، زیرا تمام تولیدکنندگان به سبب درآمد محدود مصرف کنندگان با یکدیگر در رقابت هستند: سرانجام، همهٔ کالاها با یکدیگر به رقابت می‌پردازند و تنها طریقه برای آنکه انحصارگر «خالص» فروش باشد، این است که کلیهٔ کالاهای یك جامعه را تولید بکند. انحصار خالص فروش همانا حالت حدنظری است.

انحصارگر فروشی که در واقعیت تا اندازه‌ای تحت تأثیر یك رقابت وارده از قلمروی که بیرون از حیطهٔ نفوذ این انحصار نباشد، وجود ندارد؛ موافق اصطلاح چیمبرلین بجز انحصارگران «منفرد» دیده نمی‌شود.

بنابراین، انحصارگر فروش آن است که بر عرضهٔ یك محصول بدون جانشین نزدیك نظارت و اختیار دارد، یعنی کشش متقاطع تقاضا میان محصول آن و تمام محصولات دیگر بسیار اندك است. در این وضع، انحصارگر فروش هم دربارهٔ قیمت و هم راجع به مقدار تصمیم می‌گیرد؛ اما نمی‌تواند قیمت محصول خود و مقدار تقاضا را همزمان زیر نظارت و اختیار در آورد: این انحصارگر قیمت *یا* مقدار را معین می‌کند، زیرا باید واکنشهای تقاضا را مورد توجه قرار بدهد.

تمایز میان بنگاه و صنعت در وضعیت انحصار فروش از میان می‌رود؛ بنگاهی که از

موقعیت انحصار فروش برخوردار است همزمان با صنعت بسط می‌یابد و منحنی دریافتی متوسط آن که منعکس‌کنندهٔ تقاضای محصول اوست، به صورتی ناقص دارای کشش بوده و مانند منحنی تقاضای محصول یك صنعت متمایل به محور X است.

همان طور که یك فروشنده می‌تواند عرضهٔ یك محصول را زیر نظر و اختیار خود بگیرد، یك خریدار منحصر به فرد نیز می‌تواند تقاضای یك محصول را تحت نظارت درآورد. در این حالت می‌گوییم که انحصار خرید وجود دارد. خریدار می‌تواند با عدهٔ کثیری فروشنده یا فقط با یك فروشنده سروکار داشته باشد؛ در حالت اخیر، انحصار فروش دو جانبه تشکیل می‌شود.

بنابراین، چهار وضعیت به نوبت و به ترتیب مورد توجه و بررسی قرار می‌گیرد:

الف) وضعیت انحصار سادهٔ فروش، که انحصارگر فروش در آن به تعیین یك قیمت واحد اکتفا می‌کند؛

ب) وضعیت انحصار تبعیضی فروش، که انحصارگر فروش در آن چندین قیمت را تعیین می‌نماید؛

پ) وضعیت انحصار خرید؛

ت) وضعیت انحصار دو جانبه فروش، که انحصارگر فروش در مقابل خود فقط یك تقاضاکننده دارد (انحصار خرید).

قسمت اول ـ انحصار سادهٔ فروش

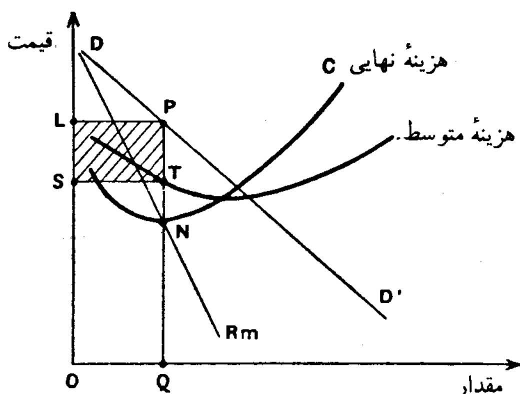
انحصارگر فروش، هرگاه بخواهد سود خود را به میزان بیشینه برساند، می‌کوشد تا قیمت و مقدار تولیدی را برگزیند که با شرایط تقاضا نسبت به محصول و با منحنیهای هزینهٔ او متوافق باشد.

این انحصارگر تقاضا را با کشش ناقص در نظر می‌گیرد: اگر قیمت خود را بالا ببرد، بخشی از مشتریان خود را از دست می‌دهد؛ اگر قیمت خود را پایین بیاورد، می‌تواند بیشتر بفروشد.

کورنو که به عنوان نخستین فرد رفتار یك فروشنده را در برابر تقاضایی با کشش ناقص بررسی کرده،ثابت نموده است که *سودمندترین حجم تولید و با صرفه‌ترین قیمت* هنگامی به دست می‌آید که *دریافتی نهایی برابر با هزینهٔ نهایی باشد.*

در شکل ۶۱، به ازای تولید OQ، منحنی هزینهٔ نهایی و منحنی دریافتی نهایی یکدیگر را در نقطهٔ N قطع می‌کنند. P قیمت موافق با این مقدار تولید است. مستطیل

خط چین LPTS با بیشترین سود ممکن مطابقت دارد. نقطهٔ P غالباً «نقطهٔ کورنو» نامیده می‌شود.



شکل ۶۱

رفتار انحصارگر فروش به آسانی قابل توضیح و تشریح است. در رقابت خالص و کامل، فروشنده می‌تواند بدون آنکه محرك کاهش قیمت گردد، مقدار فروش خود را افزایش بدهد؛ فروش یك واحد اضافی، قیمت فروش واحد را به دریافتی کل می‌افزاید و در این شرایط، دریافتی نهایی برابر با قیمت فروش است. در انحصار فروش، هر مقدار فروش اضافی موجب تقلیل قیمت می‌شود و این جریان در کلیهٔ واحدهای دیگر فروش انعکاس پیدا می‌کند: بنابراین، دریافتی اضافی که انحصارگر فروش به دست می‌آورد، کمتر از قیمت دریافتی است که به دنبال بازتاب تنزل قیمتها در واحدهای دیگر از دست می‌رود. فرض می‌کنیم که یك فروشنده بتواند ۷ واحد از یك محصول را به ۵۰ فرانك بفروشد، و اما برای هشتمین واحد می‌بایست قیمت را به ۴۹ فرانك پایین بیاورد. هشتمین واحد ۴۹ فرانك عاید نمی‌سازد، زیرا، از این پس ۷ واحد پیشین به ۴۹ فرانك فروخته خواهند شد و در نتیجه ۷ فرانك زیان وارد خواهد گردید. بنابراین، برای هشتمین واحد فقط ۴۲ فرانك به عنوان دریافتی نهایی باقی خواهد ماند.

جدول فروش یك انحصارگر که در صفحهٔ بعد استنتاج می‌کنیم، طرز تعیین قیمت را مجسم می‌نماید:

این جدول نشان می‌دهد که صرفه انحصارگر فروش در این است که قیمت فروش میان ۴۲۰ و ۴۰۰ را برای تولید بین ۴۰ و ۵۰ واحد تعیین بکند. در واقع، این محدودهٔ تولید و این حوزهٔ قیمت است که دریافتی نهایی وی (۳۶۰ تا ۳۲۰) را با هزینهٔ نهایی (از ۲۷۹ تا ۳۵۰) مساوی می‌سازد و سود خالص او را پیش از آغاز به تنزل به میزان

(۱) واحدهای تولید	(۲) قیمت فروش احتمالی	(۳) دریافتهای کل (Q×P)	(۴) هزینهٔ کل (معلوم)	(۵) دریافتهای خالص (۳-۴)	(۶) دریافتهای نهایی (درواحد)	(۷) هزینه نهایی
۰	۵۰۰	۰	۰	۰		
۱۰	۴۸۰	۴۸۰۰	۱۴۰۰	۳۴۰۰	۴۸۰	۱۴۰
۲۰	۴۶۰	۹۲۰۰	۳۱۲۰	۶۰۸۰	۴۴۰	۱۷۲
۳۰	۴۴۰	۱۳۲۰۰	۵۳۱۰	۷۸۹۰	۴۰۰	۲۱۹
۴۰	۴۲۰	۱۶۸۰۰	۸۱۰۰	۸۷۰۰	۳۶۰	۲۷۹
۵۰	۴۰۰	۲۰۰۰۰	۱۱۶۶۰	۸۳۴۰	۳۲۰	۳۵۶
۶۰	۳۸۰	۲۲۸۰۰	۱۶۳۲۰	۶۴۸۰	۲۸۰	۴۶۶
۷۰	۳۶۰	۲۵۲۰۰	۲۲۱۰۰	۳۱۰۰	۲۴۰	۵۷۸

بیشینه می‌رساند.

این تحلیل سه نکته و ایراد زیر را عرضه می‌دارد:

الف) این گفته نادرست است که انحصارگر بالاترین قیمت مطلوب و دلخواه خود را معین می‌کند. این تصمیم بر اثر کشش ناقص منحنی تقاضای خود به محدودیت برمی‌خورد.

ب) در وضع تعادل، هزینهٔ نهایی پایین‌تر از قیمت است: برای تعیین «درجهٔ انحصار» بنگاه، گاهی تفاوت میان هزینهٔ نهایی و قیمت مورد استفاده قرار می‌گیرد: به گفتهٔ لرنر[۱] شاخص قدرت انحصار یك بنگاه را می‌توان چنین نوشت:

$$M = \frac{P - C}{P}$$

در تساوی بالا، P قیمت و C هزینهٔ نهایی است.

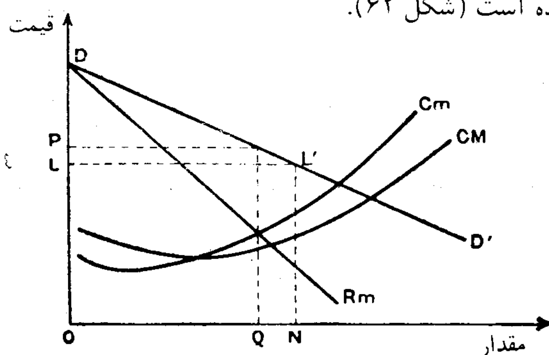
هر قدر کشش تقاضا کمتر باشد، این شاخص بالاتر است.[۲]

پ) انحصارگر فروش باید منحنیهای هزینهٔ خود را در نظر بگیرد: اگر هزینه‌های این انحصارگر نزولی باشند، صرفهٔ وی در این است که در مقدار تولید تغییر بدهد و قیمت نازل را اعمال نماید؛ اگر هزینه‌های این انحصارگر صعودی باشند، نفع وی در این است که روی قیمت عمل نماید.

---

1. A.P.Lerner 2. *Rev. of Economic Studies*, 1933-1934, p. 157.

اما انحصارگر فروش، هنگامی که قیمت خود را تعیین می کند باید تهدید ناشی از ورود رقیبان را به صنعت نسبت به زمانی که در صنعت یکه و تنهاست، در نظر بگیرد. به این ترتیب است که یك فروشنده می تواند انحصار فروش منطقه ای را در اختیار داشته باشد، زیرا هزینه های حمل و نقل یا سدهای گمرکی ورود رقیبان را متوقف می سازند یا مانع می شوند؛ معهذا، اگر این فروشنده، برای جذب واردات، قیمت مکفی را معین می کرد، به سرعت موضع خود را از دست می داد. همچنین انحصارگر فروش می خواهد قیمت مقرون به صرفه را تعیین نماید و در نتیجه منافع بلند مدت خود را امکان پذیر گرداند، بدون آنکه این قیمت باز هم بتواند زمینهٔ پیدایش رقیبان تازه را آماده سازد. بین[3] این قیمت را که کمتر از قیمتی است که منافع صنعت را به سطح بیشینه می رساند، «قیمت حد» نامیده است (شکل ۶۲).



شکل ۶۲

فرض می کنیم DD́ منحنی تقاضای صنعت در وضعیت انحصار فروش و Rm، منحنی دریافتی نهایی مربوطه باشد، CM منحنی هزینهٔ متوسط و Cm منحنی هزینهٔ نهایی بنگاه برخوردار از انحصار است. انحصارگر فروش، به جای آنکه قیمت P و مقدار Q موافق با تأمین سود بیشینه را برگزیند، قیمت بسیار پایین L و مقدار بسیار بیشتر N را به طرزی معین می نماید که رقیبان را از ورود به صنعت منصرف و دلسرد کند. البته منافع این انحصارگر به میزان بیشینه نمی رسد، اما تا زمانی که قیمت حد بالاتر از هزینهٔ متوسط باشد، مصلحت وی فقط در تأمین منافع بلندمدت در صنعت است. اما روشن است که انحصارگر فروش می تواند قیمتی را برگزیند که منافع صنعت را بیشینه کند و به این ترتیب ورود رقیبان را بپذیرد و سپس در منافع صنعت با بنگاههای جدید شریك شود.

3.J.S.Bain

یادآور می‌شویم که ممکن است قیمت حد نه فقط به سبب ترس از ورود رقیبان، بلکه به علت اندیشهٔ اجتناب از دخالت دولت نیز تعیین گردد. اگر قیمت معمولی می‌توانست موجب استثمار مصرف‌کننده بشود.

اکنون ببینیم چه نتیجه‌گیریهایی می‌توان از تحلیل وضعیت انحصارگر فروش به عمل آورد؟

الف) انحصارگر فروش میل دارد قیمت را بالاتر از هزینهٔ متوسط معین کند تا به این ترتیب، در بلندمدت، منافعی بیشتر از منافع عادی به دست آورد. هر قدر انحصارگر فروش کمتر در معرض تهدید رقیبان باشد، یا در برابر تقاضایی با کشش کم قرار گیرد، این منافع بیشتر است. برعکس، اگر تقاضا نسبتاً دارای کشش باشد، مصلحت انحصارگر فروش در کاهش قیمت است. همچنین، در بعضی از موارد، انحصارگر فروش متمایل است قیمت خود را پایین بیاورد و محرك افزایش تقاضا گردد و در آینده منافع مهم‌تر و سرشارتری را برای خود تأمین نماید. به عنوان مثال، این سیاستی بود که پس از سال ۱۹۲۰ کمپانی الومینیوم امریکا[4] در ایالات متحده دنبال کرد.

ب) حجم تولید، در وضعیت انحصار فروش در نقطه‌ای تعیین می‌گردد که هزینهٔ نهایی کمتر از قیمت است، حال آنکه در حالت رقابت، تولید در نقطه‌ای معین می‌شود که هزینهٔ نهایی برابر با قیمت است. اما این گفته درست نیست که در یك صنعت معین، بنگاههای بسیار، در حالت رقابت، بیشتر از انحصارگر فروش تولید می‌کنند و عرضه می‌دارند. در واقع، کافی است انحصارگر فروش، به ازای تقاضای معین، بتواند هزینه‌های پایین‌تری را انجام بدهد تا با وجود سیاست قیمت خود بتواند به تولید زیادتر و بزرگتر از بنگاهها در وضع رقابت موفق گردد. تنزل هزینه بر اثر انحصار به جهات گوناگون، مانند خرید عوامل تولید به قیمت مناسب‌تر و با صرفه‌تر؛ اجرای صرفه‌جوییهای مقیاس مختص بنگاه بزرگ؛ گسترش شیوهٔ فنی مؤثرتر، به دست آید.

بنابراین، تحلیل نتایج وضعیت انحصار باید بیشتر موشکافی شود و مورد دقت قرار گیرد و ضوابطی متفاوت با ضابطه‌هایی که در نظریهٔ رقابت کامل عادت به استفاده از آنها وجود داشته است، به کار رود. بدین قرار، بهترین علاج برای اعمال تضییقی انحصارات فروش جست‌وجوی ساختار رقابت با کارآیی کمتر نیست، بلکه بنا به توصیه آقای بین، افزایش تولید انحصارگر تا نقطه‌ای است که در آن، قیمت برابر با

4. Aluminium Company of America (Alcoa)

هزینهٔ نهایی وی گردد.

قسمت دوم ـ انحصار تبعیض گر

تبعیض هنگامی وجود دارد که انحصارگر فروش کالای واحد را به خریداران مختلف، یا به گروههای گوناگون خریداران، به قیمتهای متفاوت، طی دورهٔ معین عرضه کند.

روشن است که تبعیض به شرطی انجام می گیرد که فروشنده بر بازار مسلط باشد و برای موفقیت در این کار ضرورت دارد که امکان فروش مجدد از یك مصرف کننده به دیگری، یعنی ارتباط میان بخشهای گوناگون بازار انحصاری نداشته باشد.

در اینجا سه نوع عمده تبعیض می توان تشخیص داد.

الف) تبعیض شخصی: به عنوان مثال پزشك، موافق سطح درآمد بیماران، پای مزد مختلف مقرر می دارد؛ جایگاههای نزدیکتر به صحنه در تالار نمایش، گران تر از سایر نقاط است. در این صورت، تبعیض عبارت است از توجه به ساختار تقاضا و مصادرهٔ درآمد ثابت غیر اکتسابی از خریداران: در واقع، بسیاری از خریداران آماده اند قیمت بالاتر از قیمت جاری بازار بپردازند؛ مزیتی که خریداران از سطح قیمت واقعی به دست می آورند، و غالباً جنبهٔ روانی دارد، درآمد ثابت غیر اکتسابی مصرف کننده را تشکیل می دهد؛

ب) تبعیض مادی: مبتنی است بر استفاده ای که از کالا یا خدمتی می شود که به فروش رفته است؛ مثلاً تعرفهٔ متفاوت برای استفاده های صنعتی و خانگی برق معین شده است؛ حمل و نقل برای استفادهٔ شغلی و استفادهٔ جهانگردی و غیره.

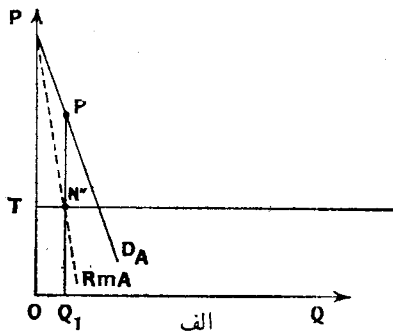
پ) تبعیض مکانی: فروشنده می تواند مسافت میان دو شهر و هزینهٔ حمل و نقل ناشی از آن را برای تعیین قیمتهای متفاوت درنظر بگیرد و همچنین می تواند میان خریداران هموطن و خریداران خارجی (که فروش به قیمتهای پایین تری را به اینها رضایت می دهد)، با برخورداری از تعرفهٔ گمرکی در جهت حمایت بازار ملی فرق بگذارد. این همان عمل بازارشکنی یا قیمت شکنی است.

تعیین قیمت، در حالت انحصار تبعیض گر ایجاب می کند که دو بازار مورد نظر قرار گیرد. در این دو بازار دو کشش مختلف تقاضا وجود دارد؛ در واقع، اگر کششها یکسان می بود، هیچ نفعی در تعیین قیمتهای متفاوت وجود نداشت. هنگامی که کششها متفاوت هستند، نفع فروشنده به ازای مقدار معین تولید در این است که بالاترین قیمت را در

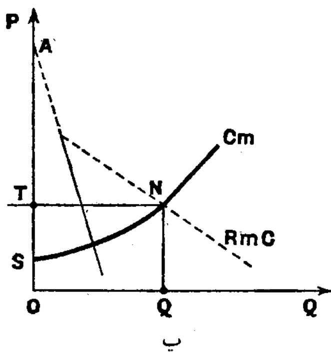
آنجا که تقاضا کشش کمتری دارد، تعیین کند و کالاها را به بازاری انتقال دهد که تقاضا در آن کشش بیشتر دارد و تنزل قیمت بر میزان دریافتی به طور قابل ملاحظه‌ای می‌افزاید. فروشنده به این انتقال تا آن زمان تمایل نشان می‌دهد که دریافتهای نهایی در هر بازار با یکدیگر مساوی بشوند: در این زمان، منافع انحصارگر به میزان بیشینه می‌رسد.

هرگاه مقدار تولید را تغییرپذیر فرض کنیم، مسئله پیچیده می‌شود، یعنی نه فقط دریافتی نهایی باید در هر بازار یکسان باشد، بلکه این دریافتی نهایی نیز باید با هزینهٔ نهایی تولید کلی برابر گردد.

الف) نخست حالت تولیدکننده‌ای را بررسی می‌کنیم که در دو بازار A و B دارای انحصار است. این دو بازار هر یك کشش تقاضای مخصوص و معینی (شکل ۶۳ الف و ب) را عرضه می‌دارند: در بازار A تقاضا انعطاف ناپذیر است؛ در بازار B تقاضا دارای کشش می‌باشد.



الف



پ

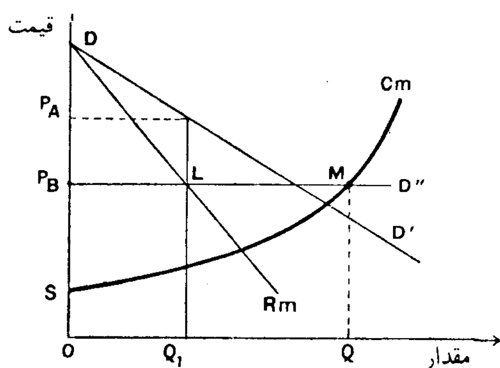
P
P'
N'
T
D_B
RmB
O
Q_2
Q

ب

شکل ۶۳

در شکل ۶۳ پ، منحنی هزینهٔ نهایی (Cm) و منحنی دریافتی نهایی تلفیقی (RmC) را که بر پایهٔ RmA و RmB به دست آمده است، نمایش می‌دهیم. OQ مقدار تولید موافق با سودهای بیشینه است؛ این تولید باید میان بازارهای A و B به قسمتی توزیع گردد که در هر یك از آنها دریافتی نهایی QN (برابر با OT) شود؛ بدین معنی که مقدار OQ_1 باید در بازار A و مقدار OQ_2 در بازار B به فروش برسد؛ قیمتها به ترتیب P و Ṕ خواهند بود. سود انحصارگر فروش را مساحت ANS (در شکل ۶۳ پ) نشان می‌دهد.

ب) اکنون حالت تولیدکننده‌ای را در نظر می‌گیریم که در بازار A انحصار دارد و در بازار B در وضعیت رقابت است (شکل ۶۴).



شکل ۶۴

DD́ منحنی تقاضا در بازار A و Rm منحنی دریافتی نهایی آن است.

D″ منحنی تقاضا در بازار رقابت B است و به قیمت P_B دارای کشش کامل می‌باشد؛ منحنی دریافتی نهایی با منحنی دریافتی متوسط (یا منحنی تقاضا) یکی شده است.

Cm منحنی هزینه نهایی انحصارگر فروش است و منحنی دریافتی نهایی تلفیقی DLD″ را در نقطهٔ M قطع می‌کند. این نقطه نشان‌دهندهٔ OQ تولید کلی است که در دو بازار به طریق زیر توزیع می‌شود: OQ_1 در بازار A (بازار انحصار فروش) به قیمت P_A؛ و Q_1Q در بازار B (بازار رقابت) به قیمت P_B به فروش می‌رود. دریافتی نهایی در دو بازار یکسان است: $MQ=LQ_1$، سود کل را مساحت DLMS نشان می‌دهد.

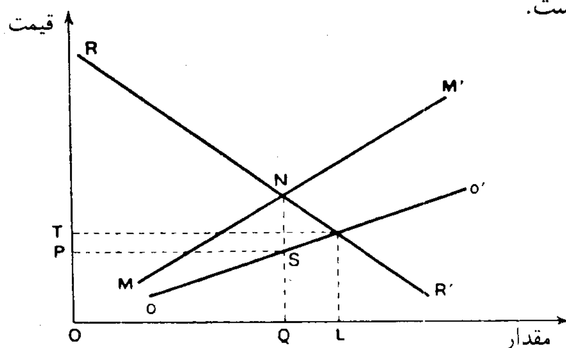
قسمت سوم ـ انحصار خرید

انحصار خرید هنگامی در بازار وجود دارد که شمارهٔ زیادی فروشنده در برابر فقط

یك خریدار قرار گیرند.

در چنین وضعیتی، خریدار قدرت تأثیر بر قیمت داد و ستدرا دارد. دو حالت زیر را در نظر می گیریم:

الف) در شکل ۶۵، RŔ نمایشگر ارزش خالص هر مقدار اضافی محصول خرید برای خریدار است.



شکل ۶۵

فرض می کنیم که این محصول باید بیدرنگ وسیلهٔ خریدار از نو به فروش برود. در نتیجه، تقاضای RŔ از مشتریان خریدار به دست می‌آید. RŔ را منحنی نفع نهایی می نامیم.

OÓ، منحنی عرضهٔ محصول از سوی فروشندگان و مانند هر منحنی عرضه، صعودی است.

MḾ ، منحنی خرج نهایی خریدار است: خریدار هر بار که بخواهد مقدار اضافی از محصول را به دست آورد، می بایستی قیمتی بالاتر به فروشندگان پیشنهاد کند: این ترقی قیمت روی واحدهای خریداری بعدی انعکاس پیدا می نماید. بنابراین، نرخ افزایش خرج کل خریدار، موقعی که خریدهای وی به تدریج افزایش یابد، MḾ می باشد.

خریدار، اگر بخواهد سود خود را بیشینه سازد، می بایستی مقداری از محصول را بدان گونه خریداری کند که نفع نهایی حاصله از این خرید برابر با خرج نهایی باشد و در نتیجه مقدار OQ را به قیمت OP خواهد خرید.

در شکل بالا دیده می شود که اگر انحصار خرید وجود نمی داشت، مقدار خرید OL و قیمت هر واحد OT می بود (در این صورت RŔ نمایشگر منحنی تقاضای کلیهٔ خریداران محصول خواهد بود).

بنابراین، نتایج انحصار خرید به شرح زیر است:

ـــ مقدار خرید نسبت به حالت رقابت کمتر است (OQ<OL)؛

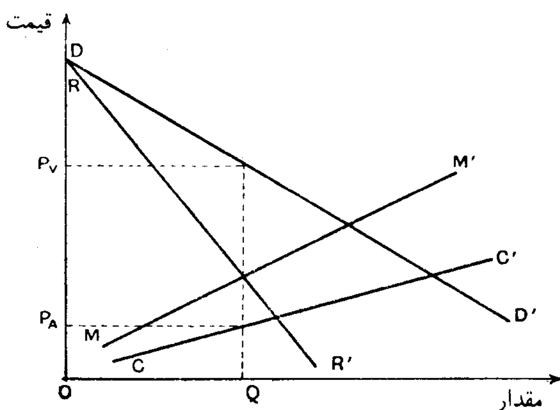
ـــ قیمت پرداختی برای فروشندگان نسبت به حالت رقابت کمتر است (OP<OT)؛

ـــ خریدار منافع سرشار می برد و میزان آن در واحد محصول، برحسب فاصله ای معین می شود که هزینهٔ متوسط یا قیمت عرضه را از نفع متوسط ناشی از خرید محصول جدا می کند.

انحصارگر خرید به منظور رفع تهدید رقیبان بالقوه که منافع بسیار زیاد آنها را جلب کرده است، می تواند قیمت حد بالاتر از P را نیز در بازار به کار برد (در اینجا وضعیت همان است که قبلا در انحصار فروش دیده ایم).

ب) اکنون بر پیچیدگی الگوی پیشین می افزاییم و منحنیهای هزینهٔ یك بنگاه صاحب انحصار خرید را که در یك بازار فروشنده است، در نظر می گیریم. چنین بنگاهی در برابر فروشهای خود تقاضایی (DD́) را منظور می دارد و این تقاضاست که از منحنی منافع نهایی (RŔ) و از خرید محصول تحت انحصار خود به دست می آورد: به عنوان مثال، بنگاهی که در بازار پنبه انحصار خرید دارد، فروش منسوجات پنبه ای بافته شده با آن پنبه را مورد توجه قرار می دهد.

در شکل ۶۶، CĆ منحنی هزینهٔ متوسط است. MḾ منحنی هزینه نهایی آن (در حالت پیشین، منحنی عرضه و منحنی مخارج نهایی) است. هزینهٔ نهایی بنگاه افزایش می یابد، زیرا واحدهای اضافی محصول (مثلا پنبه) گران تر خریداری می شود.



شکل ۶۶

هنگامی بنگاه منافع بیشینه به دست می آورد که هزینهٔ نهایی برابر با سود نهایی (یا

دریافتی نهایی) است. بنابراین، به ازای مقدار محصول OQ، قیمت خرید OP_A و قیمت فروش OP_V تعیین می شود.

قسمت چهارم ـ انحصار فروش دو جانبه

در نظام انحصار فروش دو جانبه، تنها یك فروشندهٔ محصول یا خدمت در برابر فقط یك خریدار این محصول یا خدمت قرار دارد. این نظام غالباً بازار کار را مشخص و توصیف می نماید که در آن اتحادیهٔ کارگری در برابر اتحادیهٔ کارفرمایی دیده می شود؛ این وضع در بازار یك محصول نیز وجود دارد که در آن یك جایگاه خرید با یك جایگاه فروش رو به رو بوده و ممکن است دربارهٔ دو دولت اعمال گردد که هر یك مبادلهٔ محصولات خود را رهبری می کنند.

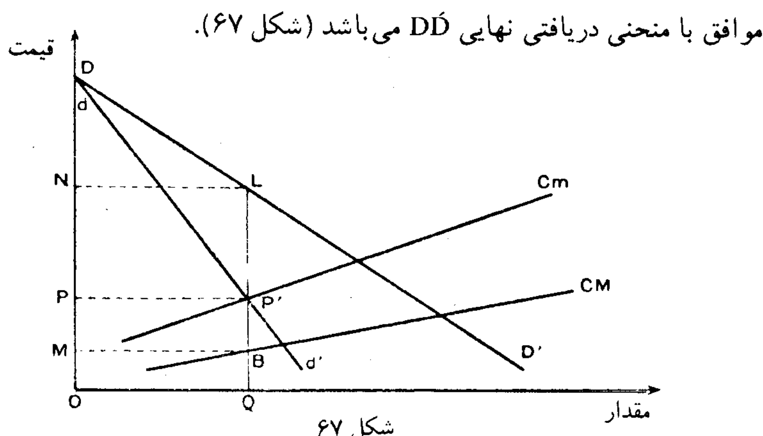
در وضعیت انحصار دوجانبه فروش، فروشنده و خریدار، بنابر اصطلاح فریش، تنظیم کنندهٔ قاعدهٔ حق انتخاب هستند. در عین حال، انتخاب دربارهٔ قیمت و مقدار صورت می پذیرد. هر یك از دو طرف می خواهد شرایط مبادله ای را تحمیل نماید که بیشتر مساعد به حال خود باشد؛ اما این خطر احتمالی که در حالت فزون خواهیهای افراطی هیچ مبادله ای انجام نگیرد، هر یك از طرفین را بر می انگیزد تا در درون یك «منطقه قرارداد ممکن» در محدودهٔ دو حد، یکی حد بالایی، یعنی قیمتی که هر گونه سود را برای خریدار از میان می برد و دیگری حد پایینی، یعنی قیمتی که هر مقدار سود را برای فروشنده منتفی می سازد، چانه بزنند.

نخستین نویسندگانی که انحصار دوجانبهٔ فروش را تجزیه و تحلیل کرده اند، الفردمارشال و اجورث بوده اند. ما طرز بیان و ارائهٔ تازه تری را (فلنر-بین) اختیار می کنیم که نظریهٔ انحصار فروش و نظریهٔ انحصار خرید را با یکدیگر ترکیب نموده است.

وضعیتی را در نظر می گیریم که در آن یك فروشندهٔ پنبه و یك خریدار پنبه با یکدیگر رو به رو می شوند. خریدار پنبه بلافاصله مجدداً فروشندهٔ محصولی است که خریداری می کند.

ابتدا شرایط تقاضای محصول را برای خریدار و شرایط هزینه را برای فروشنده مطرح می نماییم. DD́ نمایشگر منحنی تقاضای پنبه در بازار است که خریدار این محصول را در آنجا از نو می فروشد. این منحنی، مبین دریافتهای متوسطی است که خریدار می تواند بر اثر عملیات فروش مجدد به دست آورد. dd' منحنی دریافتی نهایی

موافق با منحنی دریافتی نهایی DD́ می‌باشد (شکل ۶۷).



شکل ۶۷

CM و Cm به ترتیب نشان‌دهندهٔ هزینهٔ متوسط و هزینهٔ نهایی محصول برای فروشندهٔ این محصول است.

خریدار پنبه می‌خواهد مقداری از این محصول را برای خود تهیه نماید، به طوری که با کاربرد نظریهٔ انحصار خرید دریافتی نهایی وی برابر با مخارج نهایی او گردد. مخارج نهایی این خریدار، در این شرایط، می‌بایستی برابر با هزینهٔ نهایی فروشنده به‌ازای مقدار مورد نظر باشد؛ نتیجه آنکه منحنی هزینهٔ نهایی Cm فروشنده، منحنی مخارج نهایی خریدار است و CM منحنی مخارج متوسط اوست. بنابراین، خریدار می‌خواهد مقدار OQ را بخرد و قیمت OP را برای واحد نهایی محصول و قیمت پایین‌تر Cm را برای واحدهای پیشین، یعنی قیمت متوسط OM را بپردازد. خریدار می‌تواند این مقدار OQ را به قیمت ON (که منحنی DD́ نشان می‌دهد و این منحنی فروشهای خود خریدار را عرضه می‌دارد) از نو بفروشد. سود کل خریدار LBMN خواهد شد.

انحصارگر فروش، به نوبهٔ خود، مایل است مقداری را بفروشد که به ازای آن هزینهٔ نهایی وی مساوی با دریافتی نهایی او گردد؛ در این شرایط، دریافتی نهایی این انحصارگر برابر با دریافتی نهایی خریدار خواهد بود: بنابراین dd' هم منحنی دریافتی نهایی موافق با فروشهای مجدد خریدار و هم منحنی دریافتی نهایی فروشنده می‌باشد. در نتیجه، فروشنده می‌خواهد مقدار OQ را به قیمت OP برای واحد نهایی و به قیمت بالاتر از dd' برای سایر واحدها بفروشد؛ پس فروشنده می‌خواهد که به ازای قیمت ON، سود خریدار در نتیجهٔ فروش مجدد محصول را تصاحب کند.

بدین قرار، این حقیقت روشن می شود که خریدار و فروشنده دربارهٔ مقدار (OQ) با یکدیگر توافق می نمایند، اما در باب قیمت با هم در تضاد قرار می گیرند: این قیمت بین نقاط M و N نامعین است. قیمت بین M و N، موافق قدرت قراردادی نسبی هر یك از دو طرف تعیین خواهد شد. هرگاه قدرت قراردادی دو طرف برابر باشد، هر طرف درست نیمی از مزایای کلی را به دست می آورد و قیمت معین خواهد شد. اگر این قدرتها نابرابر باشند، آن طرف که قدرت قراردادی زیادتری دارد، بیشترین جزء از منافع کلی را عاید خود خواهد نمود.

نیروی قراردادی نیز خود تابع سه مجموعه عوامل بدین شرح است:

ــ عوامل فنی: امکان بیش‌وکم فروشنده برای انبارکردن؛ امکان انتظار خریدار.

ــ عوامل مالی: ظرفیت و استعداد بیش‌وکم اجباری طرف رقیب برای انگیزه‌های نقدینهٔ صندوق یا انگیزه‌های درآمد؛

ــ عوامل روانی: ظرفیت توپ توخالی؛ استعداد در استفاده از آخرین لحظات فرصت.

لازم است تحلیل بالا با دو نکتهٔ زیر تکمیل شود:

الف) ما فرض کرده‌ایم که خریدار، یعنی فروشندهٔ مجدد در بازار دست آخر محصول، فقط هزینه‌های خرید محصول را داشته است. اگر وضع طور دیگر باشد، بجاست منحنی دیگری نشان‌دهندهٔ بخشی از دریافتهای متوسط بر اثر خرید و فروش محصول، جانشین $D\acute{D}$ شود.

ب) اگر قیمتی که بین دو طرف برقرار می شود میان نقطه‌های M و N نامعین باشد، مقدار محصول خریداری شده برای فروش مجدد و قیمت فروش مجدد در بازار واپسین به ترتیب OQ و ON خواهند بود.

در پایان تصریح می کنیم که تحلیل انحصار دو جانبهٔ فروش باید به صورتهای مختلف در بازار کار تنظیم و تدوین بشود، بدین سبب که فروشندهٔ نیروی کار (اتحادیهٔ کارگری) «هزینهٔ تولید» قابل تشخیص نداشته و انگیزه‌ای نیز در بیشینه‌کردن سود ندارد.

فصل چهارم

وضعیتهای رقابت

تحلیل وضعیتهای رقابت ممکن است بر پایهٔ چهار ضابطه عمدهٔ زیر انجام گیرد:

۱) بنابر رفتار فروشنده: رئیس بنگاه در تهیهٔ برنامهٔ کوتاه‌مدت و بلندمدت خود داده‌هایی را مورد توجه قرار می‌دهد که به طور عینی معین نشده‌اند، بلکه برحسب ارزیابیهایی که دربارهٔ بازار و پیش‌بینیهایی که به عمل می‌آورد، به طور ذهنی معین می‌کند. در این حالت، رقابت چندین قطبی و رقابت چند قطبی تشخیص داده می‌شود.

۲) بنابر درجهٔ تفاوت‌گذاری در محصول: رقابت متجانس (بدون تفاوت‌گذاری) و رقابت نامتجانس (با تفاوت‌گذاری محصول) تشخیص داده می‌شود.

۳) بنابر درجهٔ آزادی ورود به صنعت: رقابت باز و رقابت بسته تشخیص داده می‌شود.

۴) بنابر متغیر عمل مورد استفاده: در اینجا می‌تواند رقابت بر اثر تغییر قیمت یا تغییر محصول وجود داشته باشد.

این وضعیتهای مختلف را ما به ترتیب یکی پس از دیگری بررسی می‌کنیم.

قسمت اول ـ رقابت و طرز رفتار فروشنده

نظریهٔ اقتصادی، مدتها ضابطهٔ شماره را برای تقسیم‌بندی وضعیتهای مختلف بازار به کار برده است. بدین ترتیب، رقابت میان عدهٔ زیادی فروشنده (رقابت کامل)، رقابت میان دو فروشنده (دو قطبی)، رقابت میان عدهٔ کمی فروشنده (چند قطبی) را تشخیص می‌داد؛ انحصار فروش وضعیتی بود که فقط یك فروشنده در آن وجود داشت.

امروزه، بررسی حالات فروشندگان در بازار به «طرز رفتار» (شنایدر) یا به «وضعهای روحی» آنها (مچلوپ) گسترش یافته است. شناخت شکل بازار بر اساس

ضابطهٔ شماره جای خود را به شناخت نوع سلوك و رویه‌های رئیس بنگاه داده است.

اگر رئیس بنگاه ضمن برنامه‌ریزی فروشهای خود در نظر بگیرد که این فروشها منحصراً تابع قیمتی است که معین می کند و منوط به واکنشهای خریداران می باشد و نباید رقیبان را مورد توجه و اعتنا قرار دهد، می گویند به عنوان انحصارگر عمل می نماید.

اگر رئیس بنگاه بر این عقیده باشد که رقیبانی دارد، دو وضعیت ممکن است پدید آید:

الف) یا واکنش رقیبان را در برابر تصمیمات خود پیش بینی نمی کند، زیرا عدهٔ آنها بسیار زیاد است، و یا برای تأثیر بر عمل وی ابعاد بسیار ناچیزی دارند. هرگاه رئیس بنگاه قیمت بازار را معلوم فرض کند، می گویند انحصار چندین قطبی کامل است و اگر قیمت را به قسمی انتخاب نماید که به سبب تمایز محصول بر مقدار فروش بیفزاید و این کار روی رقیبان تأثیر قابل ملاحظه به جای نگذارد، می گویند انحصار چندین قطبی ناقص یا رقابت شبه انحصاری ناشی از اختلاف محصول وجود دارد.

ب) و یا رئیس بنگاه تصور می کند که تصمیمات وی (تعیین قیمت) موجب واکنشهایی از سوی رقیبان خواهد گردید و در نتیجه باید واکنشهای احتمالی رقیبان و اقدامات تلافی‌جویانهٔ آنها را در نظر بگیرد. در این حالت می گویند انحصار چند قطبی وجود دارد.

روشن است که این رفتارها ممکن است با شمارهٔ فروشندهٔ شرکت‌کننده در بازار جمع آید و احتمال دارد که «شمارهٔ زیاد» فروشنده رفتار انحصار چندین قطبی‌ای را به بار آورد، حال آنکه عدهٔ کمی فروشنده محرك رفتار انحصار چند قطبی می شوند.اما، چنان که شنایدر اشاره می‌کند، ممکن است فروشندهٔ انحصارگر (به مفهوم شکل‌شناسی آن) رفتار موافق با انحصار چندین قطبی یا انحصار چند قطبی داشته باشد. بنابراین، تحلیل بازار بر اساس شناخت شکل کفایت نمی کند و باید با تحلیل رفتارها تکمیل گردد.

ما دو وضعیت رقابت موافق با دو نوع عمدهٔ رفتار، یعنی انحصار چندین قطبی و انحصار چند قطبی را به ترتیب مورد شرح و بحث قرار می‌دهیم.

§ ۱. انحصار چندین قطبی

انحصار چندین قطبی کامل را سه خصوصیت زیر تعریف می نماید:

الف) فروشنده قیمت محصول را معلوم فرض می کند: رفتار وی رفتار انطباق با این قیمت است که از تأثیر نیروهای غیرشخصی بازار نتیجه می شود؛
ب) فروشنده عقیده دارد که با این قیمت، هر مقدار تولیدی را که بخواهد می تواند در بازار به فروش برساند؛
پ) فروشنده از وجود رقیبان آگاهی دارد، اما واکنش این رقیبان را درخور اغماض می انگارد، زیرا چنین احساس می کند که نمی تواند بر قیمت فروش تأثیر بگذارد و این احساس را از یك سو بر سهم ناچیز عرضهٔ خود نسبت به عرضهٔ کل در بازار و از سوی دیگر بر یکسانی و همانندی محصول خود با محصولات آمادهٔ فروش رقیبان مبتنی می داند، به قسمی که اگر بخواهد به قیمت بالاتر بفروشد، خریدارانی پیدا نمی کند.

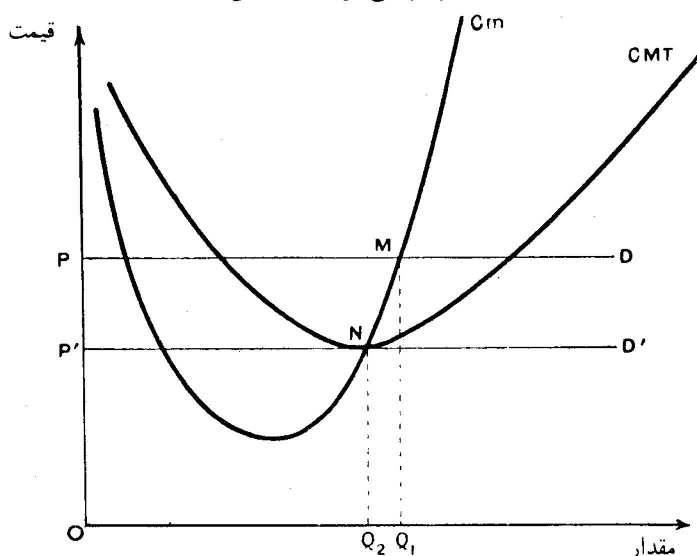
در وضعیت انحصار چندین قطبی، فروشنده، بر این نظر است که تقاضا از بنگاه او نسبت به قیمت بازار دارای کشش کامل است و به خوبی می داند که اگر عرضه افزایش یابد، قیمت در بازار کاهش می پذیرد، اما تصور نمی کند که این عرضهٔ نسبتاً جزئی و بی اهمیت او قیمت بازار را پایین بیاورد؛ اگر رقیبان وی بر میزان فروش خود نیفزایند، عمل وی هیچ گونه تأثیری نخواهد داشت؛ برعکس، اگر رقیبها تصمیم به فروش بیشتر بگیرند، این تقلیل عرضهٔ او مانع از تنزل قیمت نخواهد گردید. خط تقاضا از بنگاه، چنان که رئیس بنگاه تجسم می کند، افقی و موازی با محور x است.

مچلوپ دو حالت اضافی دیگر را نیز به شرح زیر خاطرنشان می سازد که در آنها خط تقاضا افقی است:
الف) فروشنده از بنگاههای نسبتاً مهمی که قیمت را معین می کنند (حالت انحصار خرده فروشی) «دنباله روی می نماید»؛
ب) فروشنده می تواند تولید خود را به یك سازمان دولتی آمادهٔ خرید به قیمت معین، به ازای هر مقدار محصول بفروشد.

در این دو حالت که عدهٔ فروشنده زیاد نیست، مچلوپ نام «شبه انحصار چندین قطبی کامل» را پیشنهاد می کند.

در وضعیت انحصار چندین قطبی، بنگاهی که بخواهد سود خود را بیشینه سازد، مقدار تولید خود را تا بدان میزان افزایش می دهد که هزینهٔ نهایی برابر با دریافتی نهایی است؛ چون دریافتی نهایی مساوی با قیمت فروش است (زیرا دریافتی کل به میزان قیمت فروش یك واحد اضافی افزایش می یابد)، بنگاه هزینهٔ نهایی خود را با تغییر در

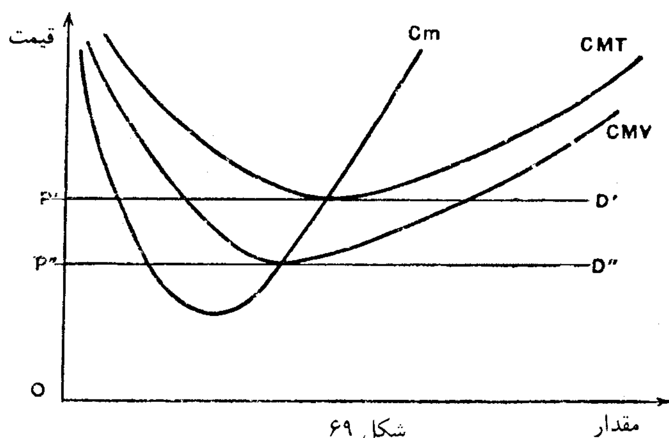
مقدار تولید خود، با قیمت فروش برابر می‌گرداند (شکل ۶۸).



شکل ۶۸

ایجاد تساوی میان قیمت و هزینهٔ نهایی بدین معنی است که حجم تولید برگزیده با هزینه‌های نهایی نزولی مطابقت ندارد، بلکه با قسمت صعودی هزینه‌های نهایی موافقت می‌نماید. این قیمت بازار است که تولید را محدود می‌کند؛ اگر این قیمت بالا برود، تولید زیادتر می‌تواند با هزینهٔ بالاتر و با سود بیشتر به دست آید. این واقعیت که هزینهٔ نهایی مساوی با قیمت است، به رابطهٔ میان هزینهٔ متوسط و قیمت و در نتیجهٔ به میزان منافع به هیچ وجه حکم قیاسی یا اعتباری نمی‌دهد و فقط بنگاههای جدید در صنعت از منافع می‌کاهند و حجم تولید راموافق با پایین‌ترین هزینهٔ متوسط ممکن معین می‌کنند.

در شکل ۶۹ ملاحظه می‌شود که OQ_1 مقدار تولید موافق با قیمت P است. بنگاه سود بیشتر از عادی می‌برد؛ ورود بنگاههای جدید، ضمن کاهش قیمت به Ṕ، بنگاه را ناگزیر می‌سازد تا در پایین‌ترین نقطهٔ منحنی هزینهٔ کل متوسط کار بکند. در نقطهٔ N، خط تقاضا بر منحنی هزینهٔ کل متوسط مماس است؛ در این نقطه منحنی هزینهٔ نهایی، منحنی هزینهٔ کل متوسط را قطع می‌نماید. در این صورت فقط سود عادی وجود دارد و در منحنی هزینهٔ کل متوسط گنجیده است.



شکل ۶۹

فرض می کنیم که در کوتاه مدت، قیمت بازار به زیر Ṕ سقوط کند (شکل ۶۹). بنگاه زیان می بیند، زیرا قیمت فروش پایین تر از هزینهٔ کل متوسط است. با این وصف، بنگاه با این قیمت پایین تر، به تولید ادامه خواهد داد: در واقع، هزینه های ثابت، حتی هنگامی که چیزی تولید نگردد باید تحمل بشوند؛ اگر بنگاه جریان تولید را متوقف سازد، زیان خالصی برابر با میزان هزینه های ثابت می بیند و بنابراین ترجیح می‌دهد تا قیمتی را بپذیرد که از زیان خود بکاهد و قیمت بالاتر از هزینهٔ متغیر متوسط باقی می ماند. بنگاه، به احتمال قوی، در زیر ″P نابود می گردد، زیرا هزینهٔ متوسط متغیر، دیگر تأمین نمی شود.

§ ۲. انحصار چندقطبی

ضابطهٔ انحصار چندقطبی بیشتر همانا وضع روحی فروشندگان است تا شمارهٔ اندك اینان در بازار: هر فروشنده می خواهد بداند اثر تصمیم وی دربارهٔ قیمت ـ مقدار در وضع و رفتارسایر بنگاهها چه تغییری به‌بار آورد و اینان چه واکنشی نشان خواهند داد. در این وابستگی متقابل حدسیات کار می کند، یعنی خط عمل فروشندهٔ A بستگی به این دارد که A دربارهٔ عمل آیندهٔ B چه می اندیشد، حال آنکه، در همان زمان، خط عمل فروشندهٔ B بستگی به نظر B دربارهٔ کار آیندهٔ A دارد.

انحصار چند قطبی، تقاضا از بنگاه خود را دارای کشش ناقص می انگارد، زیرا اگر بخواهد بر مقدار فروش خود بیفزاید باید قیمت خود را پایین بیاورد و اگر قیمت خود را بالا ببرد با خطر احتمالی کاهش فروش خود روبروست. اما برای صاحب انحصار کفایت نمی کند که واکنشهای تقاضا را در نظر بگیرد، بلکه لازم است واکنش رقبای

خود را نیز مورد توجه قرار بدهد: منحنی فروش بنگاه (یا تقاضا از بنگاه) بستگی به این دارد که دیگر بنگاهها چه خواهند کرد و چه سیاست فروشی را خواهند پذیرفت. A هر کاری بکند بستگی به عمل B دارد و عمل B نیز بستگی به تصمیم A پیدا می کند والخ. در درون صنعت، وابستگی متقابل میان قیمت و مقدار فروش وجود دارد و انحصارگران چندقطبی این وابستگی متقابل را باز شناخته اند و احساس کرده اند.

منحنی DD́ که نمایشگر تقاضا از انحصارگر چندقطبی است یك منحنی به فرض عدم تغییر سایر شرایط نیست که روابط میان قیمتها و مقادیر مختلف را نشان بدهد، بلکه «منحنی تقاضا، با ایجاد تغییرات ضروری» می باشد (بیْن)، و رابطهٔ میان مقدار معین و تغییرات همزمان در چندین قیمت، یکی قوهٔ محرك و دیگری القایی را نشان می دهد. منحنی تقاضا از یك صاحب انحصار چندقطبی در صورتی معین می شود که واکنش رقیبان معلوم یا قابل پیش بینی باشد؛ وگرنه انحصارگر چندقطبی نمی تواند حدسیاتی بیش وکم قطعی و صحیح دربارهٔ این واکنشها بزند و منحنی تقاضایی را تصور و تجسم بنماید که به صورت مشترك معین گردد.

اندیشهٔ انحصار چند قطبی قدیمی تر از خود این اصطلاح است. نخستین بحث نظری را کورنو در اثر خود تحت عنوان *پژوهشهایی دربارهٔ اصول ریاضی نظریهٔ ثروتها*[1] ارائه داده است کورنو، نخست «رقابت میان دو فروشنده» (دو قطبی) و سپس «رقابت میان ۳، ۴ و n تولیدکننده» را تجزیه و تحلیل می کند. اما آثار چیمبرلین و خانم رابینسون و اشتاکلبرگ به صورتی مشخص و قطعی انحصار چند قطبی را تشریح و در تحلیل اقتصادی وارد کرده اند. به تازگی، بررسی این مطلب موضوع کارهای مهمی، به ویژه از جانب فلنر و مجلوپ قرار گرفته است. این نوشته ها، انحصار چندقطبی را تقسیم بندی نموده اند و انواع مهم رفتار صاحبان انحصار چندقطبی و نتایج آنها را برای تشکیل قیمت به نظم و ترتیب در آورده اند.

الف) *تقسیم بندی انحصارچندقطبی*

چنین به نظر می رسد که دو گرایش عمیق انحصارگران چندقطبی را در بازار تشویق بنمایند:

ــ گرایش نخست از فلنر و آن بیشینه سازی سود مشترك است که در صنعت به دست

---

1. Augustin Cournot, *Les recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (1838).

می آید. انحصارگران چندقطبی برای موفقیت در این کار تشویق شده اند که همانند انحصارگرِ فروشی که بخواهد از تقاضا نسبت به صنعت بهتر استفاده ببرد، به طور ضمنی یا صریح سازش نمایند؛

ــ گرایش دوم، رفتار ضدیت بنیادی است که هر بنگاه را وادار می کند تا در سود صنعت بزرگترین حصه را برای خود خواستار شود.

بنابر مقتضیات، گرایش نخست یا گرایش دوم غلبه خواهند کرد و بر اساس هر یک از این دو گرایش می توان انحصار چندقطبی را تقسیم بندی نمود ما بدین منظور اصولا از اندیشهٔ مچلوپ الهام می گیریم:

۱) انحصار چندقطبی، بنابر درجهٔ هماهنگی موجود میان سیاستهای انحصارگران مختلف به انواع زیر است:

الف. انحصار چندقطبی کاملا هماهنگ: گاهی اتحادیهٔ متشکل از بنگاهها به فروش مرکزیت می دهد و زمانی قراردادهای کارتل میان صاحبان انحصار چند قطبی منعقد می گردد؛

ب. انحصار چند قطبی جزئاً هماهنگ؛ دو حالت پدید می آید:

ــ یا یك بنگاه پیشرو در صنعت وجود دارد. نفوذ این بنگاه یا ناشی از خصلت تسلط خود بنگاه است (ابعاد و سازمان بدان امکان می دهد تا با زور عمل کند، یا دچار ترس و نگرانی سازد و یا درباب تعیین قیمت ایجاد اعتماد بنماید) و یا آنکه به خصلت «بنگاه سنجهٔ اقتصادی» (به عنوان داور شایستهٔ شرایط بازار) و یا به انتخاب براساس توافق صریح یا ضمنی («بنگاه منتخب») مربوط است.

ــ و یا میان انحصارگران همکاری داوطلبانه پدید می آید، همکاری داوطلبانه ای بدون سازمان، توافق یا رهبری، ولی با الهام از راه و رسم کار و کسب و حرفه و اندیشهٔ تحقق نفع مشترك یا تساهل متقابل.

پ. انحصارگر چندقطبی ناهماهنگ: این نوع انحصار سه وضعیت مهم را در بر می گیرد:

ــ جنگ قیمتها میان انحصارگران چند قطبی؛

ــ انحصار چند قطبیِ به حد افراط رقابتی، که بنگاههای گوناگون و مستقل در آن کالاهای اندکی متمایز و متفاوت تولید می کنند و یکدیگر را می پایند و سیاستهای تهاجمی فروش را به کار می بندند؛

ــ انحصار چند قطبی زنجیری: در یك صنعت شامل چند بنگاه، فروشندهٔ A انحصارگر

چند قطبی در برابر B و C است؛ C انحصارگر چند قطبی در برابر D و E است و به همین ترتیب ادامه می‌یابد. بدین قرار، هر فروشنده عضو یك گروه فرعی انحصارگر چند قطبی است، اما هر گروه فرعی ترکیب متفاوتی دارد، زیرا هر یك دارای همسایه‌های مختلف می‌باشند.

۲) بنا بر درجهٔ تضاد، محرك انحصارگران چندقطبی،می‌توان سه وضعیت را به شرح زیر تشخیص داد:

ــ انحصار چند قطبی در حال جنگ؛

ــ انحصار چند قطبی در حال متارکه؛

ــ انحصار چند قطبی در حال سازش.

انحصار چند قطبی نخست همیشه ناهماهنگ است. دو انحصار چند قطبی دیگر ممکن است هماهنگ باشند یا نباشند.

ب) *تحول نظریهٔ انحصار چندقطبی*

در تحول نظریهٔ انحصار چندقطبی سه مرحله را می‌توان تشخیص داد:

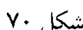
۱) **الگوهای انحصار دوقطبی** ــ تا همین اواخر، نظریهٔ انحصار چندقطبی، بیشتر اوقات، براساس نظریهٔ انحصار دو قطبی ارائه شده است. الگوهای کلاسیك را کورنو و برتران و اجورث تهیه کرده‌اند: این الگوها توابع واکنش تولید یا قیمت را تعریف می‌نمایند که سود انفرادی هر بنگاه را به ازای هر مقدار تولید و این یا آن قیمتِ جایگزین رقیبان خود بیشینه می‌سازند و این فرضیه را می‌پذیرند که هر بنگاه حدسیات اختیاری دربارهٔ واکنش رقیبان خود و تصمیمات آنها را بجا می‌آورد.

کورنو، که تحلیل وی در سال ۱۸۳۸ منشاءِ تمام این جریانهای فکری و نظری است، دو چشمهٔ آب معدنی همجوار و متعلق به دو مالك مختلف را در نظر می‌گیرد.

چون محصول کاملا متجانس است، فروشنده ها باید قیمت واحد را به کار برند و یگانه متغیر همانا مقدار فروش است. هر انحصارگر دوقطبی می‌خواهد سود خود را بیشینه سازد. اگر یکی از آن دو، به هر دلیل و به هر جهت، فقط قادر به تهیه و تدارك کالاهای مورد نیاز بازار باشد، انحصار عرضه را در اختیار دارد. اگر دومی مبادرت به عرضهٔ مقدار معینی از آب معدنی بنماید، در این صورت، به فرض آنکه عرضهٔ رقیب او معلوم باشد، شمارهٔ واحدهایی را عرضه خواهد کرد که سودش را بیشینه کند. هرگاه انحصارگر دو قطبی اول، عرضهٔ انحصارگر دوم را معلوم فرض نماید، عرضهٔ خود را با این وضع تطبیق خواهد داد؛ انحصارگر دوم با تطبیق عرضهٔ خود واکنش نشان خواهد داد. به این ترتیب، یك فراگرد انطباق متقابل تا نقطه‌ای به راه می‌افتد که هیچ یك عرضهٔ خود را دیگر تغییر ندهند.

اکنون یك دستگاه مختصات را در نظر می‌گیریم: روی محور Xها عرضهٔ انحصارگر دو قطبی A و روی محور Yها عرضهٔ انحصارگر دو قطبی B رانشان می‌دهیم (شکل ۷۰).

AM، منحنی واکنش A است که مقدار عرضهٔ انحصارگر دو قطبی A در برابر مقدار عرضهٔ B را



شکل ۷۰

نشان می دهد. نقطهٔ M، روی محور Xها مبین مقدار عرضهٔ A به هنگامی است که عرضهٔ B صفر باشد، یعنی زمانی که A انحصار عرضه را دارد. نقطهٔ A روی محور Yها دلالت بر مقدار عرضه B می کند که به ازای آن انحصارگر A ترجیح می‌دهد چیزی عرضه ننماید.

BN، منحنی واکنش B است: B نقطه ای روی محور Yهاست که انحصارگر دو قطبی B به ازای آن انحصار عرضه را داراست؛ N مبین مقدار عرضهٔ A است که انحصارگر B به ازای آن برتر می‌داند چیزی عرضه نکند. نقطهٔ تقاطع S را «نقطهٔ کورنو» می نامند.

چون S روی منحنی AM است Xx طول آن نمایشگر مقدار عرضهٔ A است و انحصارگر B مقدار نظیر را روی عرض Ys عرضه می‌دارد. اما چون Ys روی منحنی واکنش BN از B می باشد، هرگاه A مقدار Xs را عرضه کند، Ys نیز مقدار عرضهٔ B است. بدین ترتیب، اگر بپذیریم که هر انحصارگر دو قطبی مقدار عرضهٔ رقیب خود را به منزلهٔ معلوم می انگارد، S نقطهٔ تعادل است؛ بدین قرار، هر بنگاه یك تابع واکنش تولید خود را چنان تنظیم می نماید که به ازای تولیدات متناوب و از پیش مقرر بنگاه دیگر سودش بیشینه شود و در نتیجه، هر بنگاه، با این تصور که بنگاه دیگر تولید خود را تغییر نخواهد داد، مقدار تولید خود را با تولید بنگاه دیگر تطبیق می‌دهد.

تعادلی که به این ترتیب معین شده، پایدار است. فرض می کنیم A مقدار OQ را عرضه کند. B با اقدام به عرضهٔ QP_1 واکنش نشان می‌دهد؛ A در برابر عرضهٔ B بدین سان اقدام متقابل می نماید که موضع P_2 را می گیرد و از عرضهٔ خود به اندازهٔ P_1P_2 می کاهد. در این صورت، B با موضع گیری P_3 واکنش نشان می‌دهد، الخ. در پایان این فراگرد انطباق، نقطهٔ تعادل S به دست می آید. همین طور اگر B نخست مقدار OL را عرضه کند، A با عرضهٔ LT_1 واکنش نشان می‌دهد و یك سلسله واکنشهای جدید زنجیری در T_1، T_2، T_3 و T_4 تا S به جریان می افتد.

ما نیز هم عقیده با فلنر، به این نکته توجه می کنیم که در این الگو، «هر انحصار دوقطبی بنا را بر این فرضیه می گذارد که رقیب او از سیاست تولید معین پیروی می کند، حال آنکه در عمل، بر اساس این فرض که انحصارگرِ دیگر سیاست مقدار معین تولید را دنبال می نماید، هر یك سیاست انطباق مقدار تولید خود را با توقع بیشینه‌سازی سود تعقیب می کنند».

الگوی کورنو در سال ۱۸۸۳ توسط برتران مورد انتقاد قرار گرفت. برتران در الگوی خود این فرض را مطرح می کند که هر انحصارگر دو قطبی، بدون توجه به اعمال خود، چنین می پندارد که رقیب همیشه به اجرای همان قیمت ادامه می دهد و در نتیجه جنگ قیمتها در می گیرد و تا قیمت به سطح هزینهٔ تولید نرسد، این جریان متوقف نمی شود.

سرانجام، اجورث، الگویی را ارائه می نماید که قیمت در آن تغییر می پذیرد، ولی ظرفیت هر تولیدکننده محدود است.[۲]

خصوصیات زیر الگوهای کلاسیك انحصار دو قطبی را مشخص و توصیف می نماید:

— از یك سو، بر اثر «تغییر تصادفی عرضه»: هر فروشنده تصور می کند و حدس می زند که رقیب در برابر تغییرات مؤثر در تولید یا در قیمت خود، واکنش نشان نمی‌دهد. از نظر کورنو، حدس دربارهٔ تولید و از دید برتران و اجورث، حدس دربارهٔ قیمت زده می شود؛

— از سوی دیگر، این واقعیت که هر فروشنده منظماً حالت تبعیت را می پذیرد و در عین حال به فکر این است که رقیب وضع مسلط را اختیار می کند. این «راه حلهای قرینهٔ انحصار دو قطبی» به سبب عدم توافق مورد ایراد و اعتراض اشتاکلبرگ قرار گرفته اند، زیرا «به تجربهٔ ما، برای مردم صاحب عقل سلیم این تصور دشوار است که به توهماتی متشبث بشوند که در هر قدم بطلان آنها آشکار می گردد» (مجلوپ)؛

— و در پایان، فقدان هرگونه تمایل به سازش یا همکاری.

اشتاکلبرگ در کتاب خود تحت عنوان شکل *بازار و تعادل*[۳]، به سهم خود، تحلیلی مشروح از انحصار چندقطبی عرضه داشته است و در آن ثابت می کند که فقط در حالت «انحصار دو قطبی نامتقارن» تعادل وجود دارد: یك انحصارگر دوقطبی می خواهد که به استقلال عمل دست یابد، حال آنکه طرف دوم هم در آن زمان می کوشد که به وضع تبعیت برسد. احتمال نمی‌رود، تا زمانی که انحصارگر دو قطبی درصدد دستیابی به سود بیشینهٔ خود است، انحصار دو قطبی نامتقارن پدید آید؛ این وضع، به ویژه، هنگامی پدیدار می شود که انحصارگر دو قطبی در بازار آشکارا نیرومندتر از انحصارگر دیگر باشد. الگوهای تسلط جز با پذیرش رابطهٔ تسلط ـ تبعیت از سوی انحصارگران دو قطبی یا چندقطبی، وضع تعادل را پدید نمی‌آورند: بنگاه زیر سلطه منحنی واکنش از نوع کورنو را عرضه می‌دارد و بنگاه مسلط پرسودترین نقطه را روی منحنی واکنش بر می گزینند. هرگاه یکی از

---

۲. شرح روشنتر دربارهٔ این الگوها در کتاب مجلوپ تحت عنوان زیر وجود دارد:
The Economics of Sellers' Competition.

3. Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht*.

شرکت‌کنندگان از قبول داوطلبانهٔ روابط قدرت امتناع ورزد، هر بنگاه می‌کوشد نقطهٔ تسلط خاص خود را روی تابع واکنش دیگری به دست آورد و در نتیجه جنگ قیمتها در می‌گیرد.

اشتاکلبرگ به این نتیجه می‌رسد که انحصار دو قطبی نه تنها در مورد قیمت نامعین بوده، بلکه به این علت که انحصار دو قطبی به سرعت رو به نابودی می‌رود، یك شکل ناپایدار بازار است و به این ترتیب میان انحصارگران دو قطبی برای بهره‌برداری از بازار توافق به عمل می‌آید، یا یکی از انحصارگران دو قطبی محو می‌شود و یا دولت برای پایان بخشیدن به جنگ قیمتها و احیای تعادل دخالت می‌کند.

۲) **اصل بیشینه‌سازی منافع مشترك** ــ مرحلهٔ دوم در تهیه و تدوین نظریهٔ انحصار چندقطبی بر پایهٔ نوشته‌های فلنر[4] آغاز می‌گردد و مبتنی بر این فرضیه است که «روش زیرکانهٔ شکستن حلقهٔ شوم وابستگی احتمالی برای انحصارگران دو قطبی عبارت است از نیل به توافق یا شبه توافق» به طرزی که منافع همگی بنگاههای متعلق به صنعت را بیشینه کند.

بنگاهها، همیشه، به دنبال یك توافق هستند: بدین قرار، تعادلهای تسلط حاکی از توافقی است که انحصارگر مسلط با انحصارگر زیر سلطه کرده و مفروض به چانه‌زنی قبلی است؛ لکن احتیاجی نیست که مذاکرات باز و آشکار و توافق مطابق قاعده همچون فرض مسلم گرفته شود. توافق، ممکن است، ضمنی باشد: بنگاهها زبان یکدیگر را می‌دانند و نیازی ندارند که این نکته را با هم در میان بگذارند....

فلنر، برای تحلیل راهی که بنگاهها را به توافق ضمنی برساند، مفهوم «چانه‌زنی ضمنی» را بسط می‌دهد: در این چانه‌زنی هر طرف می‌کوشد، در پاسخ طرفهای دیگر، نتایج نهایی انواع رفتار خود را کشف کند؛ هر طرف می‌کوشد کشف کند چه رفتاری واکنشهای متقابل را به بار می‌آورد که در طبیعت توافق ضمنی (یا پیمان) بوده و از دیدگاه وی مساعدتر از توافق ضمنی قابل قبول برای دیگران خواهد بود. این گونه فراگردها را می‌توان چانه‌زنی ضمنی یا شبه چانه‌زنی تعریف کرد و وضعیت حاصله را می‌توان توافق شفاهی توصیف نمود. تفاوت میان توافق حقیقی و توافق شفاهی این است که توافق نخست مستلزم تماس مستقیم است و توافق دوم این تماس را ایجاب نمی‌کند.

مسئلهٔ تقسیم و توزیع منافع میان شرکت‌کنندگان، پس از اجرای سیاست گروه که بیشینه‌سازی منافع مشترك است، مطرح می‌شود. روشن است که در اینجا، یك منطقهٔ چانه‌زنی به تعیین توابع سنتی نظریهٔ ارزش وجود خواهد داشت، به قسمی که برای هر بنگاه، حد بالای این منطقه عبارت از امکان تحصیل تمام سود بیشینهٔ مشترك برای خودش است، در صورتی که حد پایین همانا سطحِ سودِ صفر می‌باشد. منافع میان بنگاهها برحسب «زور و قدرت نسبی» هر بنگاه تقسیم خواهد شد. این زور و قدرت نسبی را چهار عامل زیر معین می‌کند:

ــ ملاحظات شبه اخلاقی: بنگاه از عواقب نقض قضاوتهای ارزشی موردپذیرش (مثلا محدودیت اندازه‌ای که یك فرد یا یك نهاد در حدود آن می‌تواند منافعی به زیان دیگران به دست آورد؛ مانند استثمار) در بلندمدت می‌ترسد.

4. *Competition among the Few*

ــ عواقب سیاستهای فوری، بن بست در روابط میان طرفها (خطر وضع آیین نامهٔ اداری)؛
ــ ظرفیت طرفها به تحمل زیانها و اجرای آن در حالت بن بست؛
ــ روحیهٔ درگیری، در حدودی که اگر خود وی تسلیم نشود، انتظار تسلیم طرف دیگر برود.

اگر طرفهای انحصار مرتکب اشتباه در قضاوت ارزشی دربارهٔ این عوامل نشوند، در بازار انحصار چند قطبی «تعادل» برقرار می گردد؛ البته نیازی نیست که این تعادل طولانی باشد و می تواند بر اثر تحدید رقابت به منظور زور آزمایی خاتمه یابد.

تشریح توابع انفرادی بازار برای بنگاههای شرکت کننده (تابع عرضه و تقاضا)، هرگاه بنابه فرض توافق شفاهی دربارهٔ تقسیم منافع معلوم باشد، امکان‌پذیر می گردد. اما این توابع تنها از توابع مطلوبیت و از توابع فنی مشتق نمی شوند و تأثیر و عمل درونی چهار عامل پیشین نیز بدانها افزوده می گردد. اندیشهٔ فلنر مشعر به اینکه نظریهٔ سنتی ارزش باید تعدیل گردد، درست است؛ این مطلب بدین معنی نیست که نظریهٔ انحصار چندقطبی «نامعین» است، بلکه این معنی را می خواهد بدهد که عناصر تعیین کنندهٔ دیگری بجز عناصر تعیین کنندهٔ سنتی باید موردنظر قرار گیرند.[۵]

اما، بیشتر اوقات، فقط گرایشی به سوی بیشینه سازی منافع مشترك دیده می شود؛ این گرایش به مخالفت دیگر نیروها برمی خورد. اصل بیشینه سازی منافع مشترك فقط می تواند در حالت انحصار چندقطبی «خالص» (که کلیهٔ بنگاهها درآن توابع دارای هزینهٔ افقی و مساوی ونیز سهم معینی ازبازار هستند.) و در حالتی اجرا شود که بنگاهها هزینه های متفاوت دارند، ولی منابع و جبران خسارات را کاملا به صورت مشترك در می آورند. و اما، در عمل، توابع هزینهٔ افقی و مساوی و مشارکت در منابع، کامل نخواهد بود. در این صورت، تعادل فقط در نقطه ای به دست می آید که منافع مشترك به میزان بیشینه نمی رسد. بدین قرار، به تشخیص میان نظریهٔ هماهنگی انحصار چند قطبی کامل و نظریهٔ نقایص انحصار چند قطبی می رسیم. علی رغم این واقعیت، یعنی امیدواری در اینکه منبع *کل مشترك* نافع تر بشود، چرا این هماهنگی ناکامل است؟ چرا منافع قابل تصرف و موجود واقعاً به میزان بیشینه نرسیده اند؟

موافق نظر فلنر، محدودیت بر اصل بیشینه سازی منافع مشترك دو گونه است:

الف. *محدودیت در حالت انحصار یك قطبی و انحصار چند قطبی*ــ فعالیتهای اقتصادی، صرف نظر از این واقعیت که تحت تأثیر انگیزشهای اقتصادی و نیز انگیزه های غیراقتصادی (قدرت، حیثیت) قرار دارند، به محدودیتهای زیر برمی خورند:

ــ گرایش به بیشینه سازی حدود امنیت به سبب عدم یقین و بی اطمینانی نسبت به منافع مورد انتظار؛
ــ بیشینه سازی منافع در بلندمدت. دیدگاه بلندمدت این معنی را می دهد که ارزش کنونی بنگاه (منافع مورد انتظار به علاوهٔ عواید آیندهٔ سرمایه) «بر اساس وضع و رفتار مدیریت بنگاه در برابر توسعهٔ احتمالی بازار در آینده و بر پایهٔ فرضیه های وی دربارهٔ مالکیت و نظارت آیندهٔ خود مؤسسهٔ

---

۵. این نظریه قبلا توسط تریفین (Triffin) در کتاب زیر آورده شده است:
Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, p. 71.

اقتصادی» به میزان بیشینه رسیده است.

این دیدگاه بلندمدت است که تا اندازهٔ بسیار انعطاف ناپذیریهای قیمت را توضیح می‌دهد، زیرا رئیس بنگاه انتظار دارد که نوسانات کوتاه‌مدت یکدیگر را تعدیل نمایند: در این صورت، تغییرپذیری قیمت جای خود را بیشتر به انعطاف‌پذیری ذخایر می‌دهد تا انعطاف‌پذیری تولید؛

ــ نفوذ فائقهٔ مدیریت و گروههای مسلط سهامدار که به طور کلی منافع آنها همیشه با منافع مالکان بنگاه توافق پیدا نمی‌کند.

ب. *محدودیتهای خاص انحصار چند قطبی* ــ ناشی از این واقعیت که تغییر نیروهای نسبی بنگاههای شرکت‌کننده را نمی‌توان پیش‌بینی کرد. این نیروها عبارتند از:

ــ رقابت، آمادگی برای حمله یا تمایل به اجتناب؛

ــ نقص هماهنگی در تغییرات بعدی در توافق شفاهی برای تبلیغات بازرگانی، کیفیت محصول، روشهای فنی، تغییر در هزینهٔ محصول؛

ــ تفاوتهای موجود میان توابع هزینه، تمایز محصول، یا سوءِ نیت در اشتراك منابع به سبب اختلاف محصول (مارك) یا تمایز مکانی.

به این جهات به اصل بیشینه‌سازی محدود منافع مشترك که کاملا تعدیل شده است می‌رسیم.

و اما نظریهٔ فلنر که در خطوط اساسی به شرح بالا بسیار جالب و شایسته می‌باشد؛ این نظریه در توضیح وضعیتهای‌انحصار چند قطبی دقیقاً چه ارزشی دارد؟چنان که‌راتسچایلدبدان اشاره کرده[6]، اندیشهٔ بیشینه‌سازی منافع مشترك، در صورتی که دستگاههای تحلیل سنتی (منحنیهای دریافتی و هزینه) را برای دستیابی به مقدار معینی پول که در گروه انحصار چند قطبی بنابر «زور و نیروی نسبی» بنگاهها توزیع شده است مورد استفاده قرار بدهد، نقطهٔ آغاز سودمند است. اما آیا این نقطهٔ آغاز مشروع است؟

فلنر، بحق، از نظریهٔ کلاسیك انحصار دو قطبی انتقاد می‌کند. این نظریه بیشینه‌سازی انفرادی سود را لازم می‌داند؛ اما آیا واقعیت شناخت تبعیت رقیبان می‌تواند منتهی به کشف گرایش به سوی بیشینه‌سازی منافع مشترك در یك زمان گردد؟ هر بنگاه، ضمن آنکه واکنشهای ممکن رقبا را در نظر می‌گیرد، همچنان در جست‌وجوی بالاترین سود است. اما، هرگاه این هدفهای انفرادی و مختلف بر یکدیگر افزوده شوند و سود بیشینهٔ مشترك به دست آید، رویدادی تصادفی است. اکنون حالات گوناگون «نظریهٔ خالص» فلنر را در نظر می‌گیریم:

ــ این فرضیه دربارهٔ بنگاههایی که دارای هزینه‌های متفاوت بوده و منابع و وجوه جبران خسارات میان آنها در اشتراك کامل است موجه است، اما وضعیت انحصار چندقطبی به قدری نزدیك به انحصار يك قطبی است که هرگونه نشانهٔ تشخیص را از دست می‌دهد. به علاوه، فلنر ثابت می‌کند که در این حالت، بنگاههایی که غرامت گرفته‌اند، به نحوی از انحاء از بازار جدا شده‌اند و در مذاکرات بعدی موضع ضعیفی پیدا کرده‌اند.

6. Rotschild, *Quarterly Journal of Economics*, 1952, p. 131.

ـــ در مورد بنگاههای دارای توابع یکسانِ هزینهٔ افقی، فرضیهٔ فلنر به یکی از راه حلهای ممکن دیگر می‌رسد که جالب‌ترین آنها نیست. بهترین راه حل این است که منافع کلیهٔ بنگاهها منظور بشود. اما هیچ بنگاه انفرادی به این ترتیب عمل نمی‌کند: یکی اندوختهٔ فراوان مالی دارد، دیگری خود را قادر می‌بیند که توپ توخالی بزند و موفق بشود... بیشینه سازی منافع مشترك در یك زمان، در مرحلهٔ عمل، این فرض را ایجاب می‌کند که دورنمای آرام و مسالمت آمیز در برابر بنگاههای انحصارگر چندقطبی دیده شود.

ـــ سرانجام، به نظر نمی‌رسد که راه حل فلنر در مواردی که نام می‌بریم،فایدهٔ زیادی داشته باشد. مواردی مانند برداشتهای اولیه از بنگاههایی که منحنیهای هزینهٔ متفاوت و محصولات متمایز دارند و بنگاههایی که در اقدام انفرادی و انزواگونه و هر یك به راه خویش، انگیزه های شدیدی دارند. در واقع، «نظریهٔ خالص» فلنر در رفتار واقعی بنگاههایی که در وضع انحصار چند قطبی قرار دارند، پدید نمی‌آید و بعضی از جنبه‌ها را نیز به طور مجرد و جداگانه در نظر نمی‌گیرد؛ این نظریه، با استفاده از وجوه مشابهت و قیاس با انحصار یك قطبی، ضابطه‌ای را دربارهٔ رفتار کل صنعت در انحصار چند قطبی ارائه می‌دهد.

بنابراین، تحلیل فلنر، شاید به علت اصرار در حفظ رشتهٔ حتی باریك پیوند با دستگاه تحلیل سنتی، بس محدود به نظر می‌آید.

۳) **قیاس با جنگ**ـــ مقالهٔ راتسچایلد تحت عنوان«نظریهٔ قیمت و انحصار چندقطبی»[۷] راه را در جهت بسیار سودمندی می‌گشاید. اندیشهٔ اساسی راتسچایلدبدین شرح است: صاحب نظر در مسائل انحصار چند قطبی باید به سوی *اصول جنگ* اثر کلازویتس[۸] باز گردد. «به این ترتیب، نه فقط مقایسهٔ شایان توجهی میان استراتژی نظامی و انحصار چندقطبی به عمل می‌آورد، بلکه به روش پویش عمومی دست می‌زند که اگر چه به ظرافت نظریهٔ سنتی قیمتها نیست، ولی طرح واقع بینانه‌تری دربارهٔ مسئلهٔ انحصار چندقطبی را نوید می‌دهد... نگارش یك رسالهٔ کوتاه درباب *اصول جنگ انحصار چندقطبی* کوشش بسیار شایسته‌ای به سوی این جنبهٔ تازهٔ نظریهٔ قیمتهاست.»

راتسچایلد در این دورنما نکاتی چند به شرح زیر می‌آورد که فایدهٔ بسیار دارد:

الف. انگیزش اساسی بنگاه در انحصار چندقطبی خواست امنیت است. این تمایل به انعطاف ناپذیری قیمتها منجر می‌شود، زیرا انحصارگران چندقطبی می‌خواهند قیمتی را تعیین بنمایند که «حافظ موقعیت آنها» در برابر رقیبان موجود، رقیبان بالقوه و مصرف کنندگان باشد و در عین حال، منافع بیشینهٔ آنها را تأمین کند (قیمت را هزینه‌ها به علاوهٔ حد منافع وابسته به نیروی موقعیت انحصارگر در انحصار چندقطبی معین خواهد کرد).

ب. وضعیت انحصار چند قطبی شرایطی چند در پیرامون قیمت مقرر پدید می‌آورد: «دژ قیمت پایدار و با ثبات از انواع سلاح کم اهمیت‌تر از قبیل تغییر کیفیت و حق دستیابی به اعتبارات احاطه

7. Rotschild, «Price Theory and Oligopoly», *Economic Journal,* 1947 & *Readings in Price Theory,* p. 450.
8. Clausewitz, *Principes de la guerre oligopolistique.*

شده است». این اسلحه به سیاست انحصارگر در انحصار چندقطبی انعطاف‌پذیری می‌بخشد و برای مانورهای تاکتیکی در سرزمین دشمن، آزمایش نیروی وی بدون ایجاد زد و خورد و پیکار به کار می‌رود، یا «دفاع در عمق» را امکان‌پذیر می‌سازد.

پ. قیمت ازگرایشهای خاص قسمتهای مختلف یا دوایر این بنگاه و در رقابت در درون بنگاه نتیجه می‌شود. «همان طور که در دورهٔ عملیات مختلط عمل توپخانه بدون اَعمال مکمل نیروی دریایی و هواپیمایی مفهوم نیست، در انحصار چندقطبی نیز شخصیت کارآفرینی که قیمت خود را معین می‌کند باید جای خود را به شورای مدیران دوایر گوناگون (فروش، تبلیغات بازرگانی و کارکنان) بسپارد.

ت. جنگ قیمت هرچند به ندرتً به وقوع می‌پیوندد، نشانهٔ تسلط در وضعیت انحصار چند قطبی است و به عوامل زیر ارتباط دارد:

ــ عوامل برونی («تغییر در موقعیت»): تغییر در هزینه‌ها یا شرایط تقاضا یا بسط موقعیت؛

ــ عوامل درونی: روحیهٔ تهاجم.

تدارك و تهیهٔ این جنگها بر اساس پذیرش یك رشته تصمیمات و اقدامات انجام می‌گیرد: تشدید فشار مالی و تأمین مالی از منابع خود؛ تبلیغات وسیع بازرگانی (امنیت نسبت به بنگاههای پیشرو)، تضمین مواد اولیه (امنیت نسبت به دنباله‌روها).

نتیجهٔ جنگ می‌تواند محو کامل استقلال یك رقیب و یا تنزل به وضع انطباق‌دهندهٔ قیمت باشد.

ث. نبرد انحصار چندقطبی برای موقعیت و امنیت مستلزم انواع اعمال سیاسی تا ورود به مرحلهٔ امپریالیسم است. دخالت این عناصر غیراقتصادی برای توضیح کامل انحصار چند قطبی جنبهٔ اساسی دارد.

سه جریان فکری که تا بدین‌جا ملاحظه شد، شاهد گوناگونی در پویشهای ممکن برای تحلیل انحصار چندقطبی است. همچنین، در این حالت، برای آنکه طرز تعیین قیمت و مقدار درك شود، سودمند به نظر می‌رسد که بعضی از انواع رفتار ممکن در بازارهای انحصار چندقطبی و موافق با تقسیم‌بندی وضعیتهای انحصار چند قطبی پیش گفته مشخص گردد.

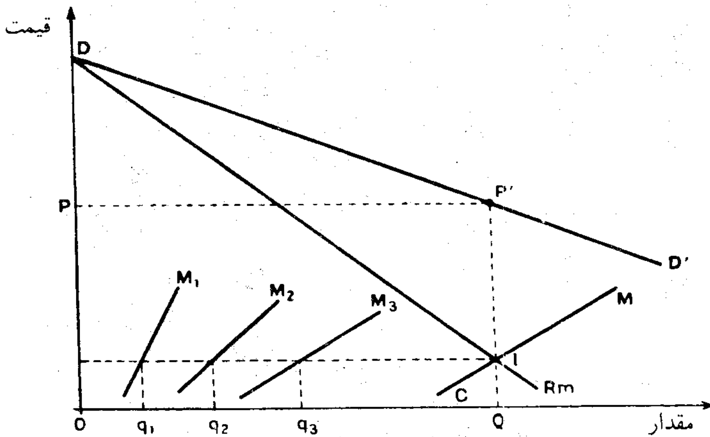
پ) *انواع عمدهٔ وضعیتهای انحصار چندقطبی*

چهار نوع وضعیت مهم در انحصارهای چندقطبی به شرح زیر تشخیص می‌دهیم:

۱) **سازش و همکاری کامل: کارتل.** ــ قیمت و مقدار تولید صنعت و هر بنگاهی که به کارتل پیوسته است، وسیلهٔ سازمان مشترك در کارتل به منظور بیشینه‌سازی منافع مشترك گروه معین می‌گردد.

در شکل صفحهٔ بعد DD' منحنی تقاضا از گروه و Rm منحنی دریافتی نهایی آن است (شکل ۷۱).

هیئت مدیرهٔ کارتل، برای آنکه منافع مشترك را بیشینه کند، درصدد بر می‌آید تا هزینه‌های کلی صنعت را کمینه سازد: بدین منظور، لازم است مقدار تولید میان بنگاههای فعال چنان توزیع گردد که هزینه‌های نهایی انفرادی با یکدیگر برابر شوند



شکل ۷۱

(وگرنه، بر پایهٔ بهترین محاسبه، آخرین واحد را بنگاهی تولید می‌کند که هزینهٔ نهایی آن کمتر از بنگاهی است که هزینهٔ نهایی بالاتر دارد).

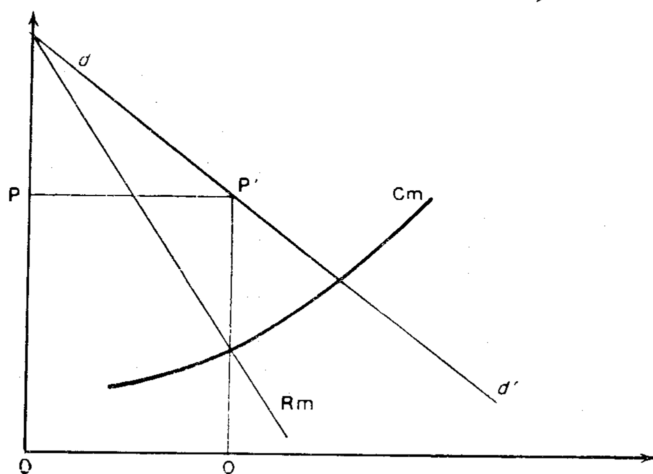
فرض می‌کنیم M_1، M_2 و M_3 منحنیهای هزینهٔ نهایی سه بنگاه عضو یك کارتل باشند که در پایین‌ترین هزینه عمل می‌نمایند. MC هزینهٔ نهایی صنعت است که در نتیجهٔ جمع این منحنیها به دست می‌آید و منحنی دریافتی نهایی صنعت را در نقطهٔ I قطع می‌کند. در این صورت، مقدار تولید OQ و قیمت P، سود مشترك را بیشینه می‌کند. Oq_1، Oq_2، Oq_3 سهمیهٔ تولید سه بنگاه اقتصادی است (که مجموع آنها برابر با OQ می‌باشد). منافع، بنابر برنامه‌ای که قبلا تهیه گردیده است و برحسب نیروی نسبی قراردادی، میان بنگاهها تقسیم می‌شود. کارتل کامل به نتایجی مشابه با نتایج حاصله از انحصار می‌رسد.

۲) **سازش و تبانی.** ــ بنگاههای انحصار چندقطبی به صورت صریح یا ضمنی برای اجرای قیمتی که منافع مشترك گروه را بیشینه سازد، با یکدیگر توافق می‌نمایند: اینان بازار را موافق قرارداد یا بنابر مراتب رجحان خریداران دربارهٔ محصولات میان خودشان تقسیم می‌کنند و هر یك سود موافق با مقدار فروش خود دریافت می‌دارند.

هر بنگاه اقتصادی، منحنی تقاضایی دارد که بخشی از منحنی تقاضا نسبت به صنعت است. کشش عمومی این دو منحنی یکسان می‌باشد.

هر فروشنده میل دارد با رقیبان خود دربارهٔ قیمتی توافق کند که به ازای آن هزینهٔ نهایی مساوی با دریافتی نهایی، یعنی OP گردد. اگر این قیمت پذیرفته شود، فروشنده

برای آن بخش از بازارِ در اختیار خود، سود بیشینه را به دست می‌آورد (شکل ۷۲).



شکل ۷۲

اگر هزینه‌های متوسط و نهایی فروشندگان متفاوت بوده، یا سهم آنها از بازار نابرابر باشد، چندین قیمت ممکن OP وجود خواهد داشت که فروشندگان می‌بایستی یکی از آنها را برگزینند. مصالحه و سازش می‌بایستی دربارهٔ قیمتی صورت گیرد که زیاد دور از بهترین قیمت برای هر یك نباشد (در نزدیکی OP) وگرنه بنگاه اقتصادی به تحمیل قیمت خود موفق نمی‌شود.

درحالت سازش، هزینهٔ تولید صنعت بالاتر از این هزینه در حالت کارتل خواهد شد، زیرا توزیع مقدار تولید، دیگر برحسب کمینه‌سازی هزینه‌ها انجام نخواهد گرفت. منافع نیز نسبت به حالت پیشین کمتر خواهد بود.

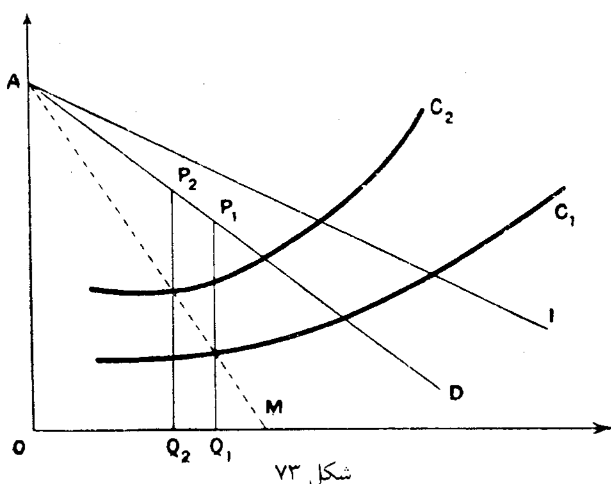
۳) **وضعیت قیمتهای رهبر.**ــ بنگاه اقتصادی، بنابر آنکه مسلط یا سنجهٔ اقتصادی باشد، حالات مختلف پیدا می‌کند.

*الف. وضعیت انحصار جزئی.*ــ در این حالت، صنعت شامل یك تولیدکنندهٔ مهم و شمارهٔ معینی تولیدکنندهٔ کوچکتر است که مشارکت آنها در عرضه برای تأثیر روی قیمت بسیار ناچیز می‌باشد. بنگاه مسلط قیمت را معین خواهد نمود. بنگاههای کوچکتر چنین می‌انگارند که تقاضا از آنها نسبت به قیمتی که بنگاه مسلط معین کرده، دارای کشش کامل است. بنگاه مسلط می‌تواند قیمت دلخواه خود را اختیار کند، اما گرایش دارد قیمتی را معین نماید که منافع او را بیشینه سازد و ضمناً هزینهٔ نهایی ناشی از

تقاضای بازار و جمع بندی منحنیهای هزینهٔ نهایی انفرادی خرده تولیدکنندگان مستقل را با یکدیگر مساوی گرداند.

ب. *بنگاههای اقتصادی انحصار چندقطبی با منحنیهای متفاوت هزینه و سهم برابر در بازار* (بالدینگ). ــ یك صنعت شامل یك بنگاه تولیدی با هزینهٔ پایین (یا با ظرفیت بالا) و یك یا چند بنگاه تولیدی با هزینهٔ بالا (یا دارای ظرفیت تولیدی ضعیف) را در نظر می گیریم. در این حالت، هیچ قیمتی نمی تواند هزینهٔ نهایی را با دریافتی نهایی، برای همه و در یك زمان مساوی گرداند. در نتیجه کشمکش دربارهٔ قیمتها پدید می آید.

در شکل ۷۳، AI منحنی تقاضای کل از صنعت، مرکب از دو بنگاه اقتصادی است که منحنی هزینهٔ نهایی آنها به ترتیب C_1 و C_2 می باشد.



شکل ۷۳

چون دو بنگاه از بازار سهم برابر دارند، AD منحنی تقاضا از هر بنگاه اقتصادی است. AM منحنی دریافتی نهایی هر بنگاه تولیدی است.

در این شرایط، بنگاه اقتصادی (۱) با تولید OQ_1 و قیمت OP_1 ارضاء می شود. بنگاه اقتصادی (۲) می خواهد به ازای قیمت OP_2 مقدار OQ_2 را تولید بکند.

بنگاه اقتصادی (۱) در کشمکش در زمینهٔ سیاستهای قیمت مزیتی دارد، زیرا قیمت P_1 آن کمتر از قیمت بنگاه اقتصادی (۲) است. بنابراین، بنگاه اقتصادی (۲) ناگزیر است از بنگاه اقتصادی (۱) پیروی نماید و اگر بنگاه اخیر قیمت خود را در P_1 تثبیت کند، مشتریان خود را از دست می دهد.

در ایالات متحده، این وضعیت در صنایع فولاد و سیمان وجود دارد. مثلا در صنعت فولاد، شرکت فولاد ایالات متحده رهبر است.

پ. *حالت بنگاه تولیدی سنجهٔ اقتصادی.* ــ بنگاه سنجهٔ اقتصادی بنگاهی است که «حکم به پیروی رقیبان از قیمت خودش را می‌دهد، فقط به این سبب و در صورتی که این قیمت شرایط بازار را به سرعت دریابد و منعکس کند» (استیگلر[9]).

این بنگاه اقتصادی لزوماً نیرومندترین بنگاه نیست: مانند امریکن ویسکاز[10] که هر چند از سال ۱۹۳۰ دیگر بر صنعت الیاف مصنوعی تسلط ندارد، اما در این صنعت ایالات متحده بنگاه سنجهٔ اقتصادی است. فلپس‌داج[11] سومین تولیدکنندهٔ عمده در سال ۱۹۴۷، بنگاه سنجهٔ اقتصادی در این صنعت می‌باشد.

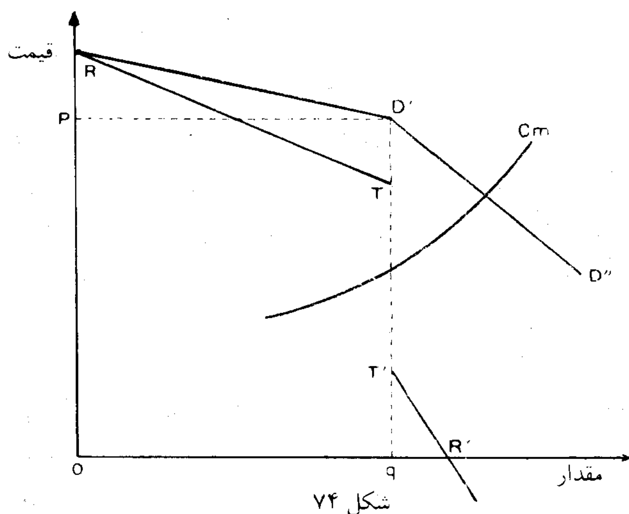
چنان که بررسی بنگاههای سنجهٔ اقتصادی در ایالات متحده ثابت کرده است، نفوذ مؤسسات تولیدی در قیمت صنعت می‌تواند ناشی از علل گوناگون باشد. منظور انحصار چندقطبی است که جزئی از یك صنعت را تشکیل بدهد و وسیعاً دستخوش رقابت انحصاری باشد (الیاف مصنوعی که ابریشم، پشم و نایلون جانشین آن بوده یا مس که قلع و آلومینیوم جانشین بسیار نزدیك آن می‌باشند): در این حالت، بنگاه سنجهٔ اقتصادی تغییرات قیمت را فقط در صورتی «رهبری» می‌کند که تصمیمات وی ناشی از ترکیب اطلاعات بازار باشد و یا رهبری بنگاه سنجهٔ اقتصادی بر پایهٔ وجود قراردادهایی دربارهٔ میزان فروش یا تعیین مناطق قیمت بیان می‌شود (صنعت کود شیمیایی و صنایع جعبه‌های قلعی در ایالات متحده...). سازش و تطبیق سایر بنگاههای انحصار چندقطبی همیشه مسلم نبوده و طولانی نیز نیست.

۴) *وضعیتهای انحصار چندقطبی ناسازگار.* ــ از مشخصات این وضعیتها، عدم یقین نسبت به رفتار رقیبان، عدم سازش یا بی‌اطلاعی در بارهٔ بعضی از ترتیبات و قواعد در واکنش رقیبان است. در این حالت، انعطاف ناپذیری قیمتهای مقرر بنگاهها احساس می‌شود، نظریهٔ منحنی منکسر یا شکستهٔ تقاضا این مطلب را توضیح می‌دهد.

انحصارگران، در انحصار چندقطبی، مستقل از یکدیگر عمل می‌نمایند و دربارهٔ قیمت به توافق رسیده‌اند و در نتیجه سود رضایت بخشی به دست می‌آورند که علی‌رغم پاره‌ای تغییرات در هزینه‌ها و تقاضا، می‌خواهند آن را همچنان حفظ کنند. منحنی تقاضا، موافق با این قیمت، انحناء یا شکستگی نشان می‌دهد. بخش بالایی منحنی

9. Stigler 10. American Viscose 11. Phelps Dodge

تقاضای DD́ نسبتاً دارای کشش است و ترس انحصارگر را از این پیشامد منعکس می نماید که اگر قیمت خود را بالا ببرد، رقبا از وی پیروی ننمایند و در نتیجه در میزان فروش وی کاهش سریع پدید آید. بخش پایینی‌منحنی D́D″ نسبتاً تغییرناپذیر است، انحصارگر چند قطبی انتظار دارد که هرگونه تنزل در قیمت به سرعت کاهش قیمت رقبا را به دنبال آورد و این جریان فقط به مقداری بسیار ناچیز بر فروش وی بیفزاید (شکل ۷۴).



شکل ۷۴

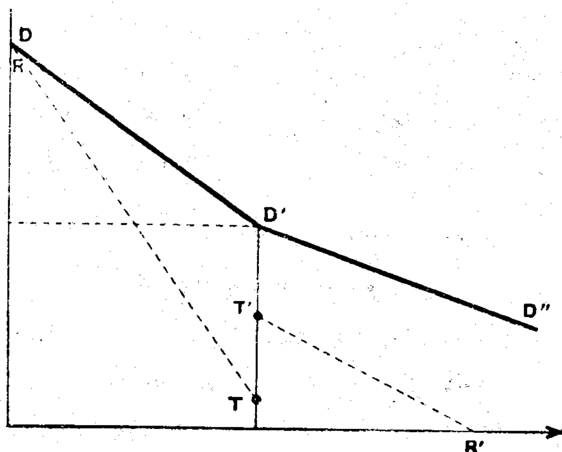
منحنی دریافتی نهایی ناپیوسته است: دریافتهای نهایی، به ازای قیمتهای بیشتر از P مثبت و زیاد و برای قیمتهای کمتر از P ناچیز و منفی است. ناپیوستگی منحنی درست در زیر قیمت P (یعنی به ازای تولید موافق با این قیمت) پدیدار می شود: در واقع، کشش تقاضا نسبت به این قیمت، به صورت کامل معین نیست؛ تغییر کشش به صورت جهش انجام می گیرد. این جهش در جهت بالا متفاوت با جهش در جهت پایین است. اهمیت و میزان ناپیوستگی به تفاوت کشش میان دو پاره از منحنی تقاضا بستگی دارد. نتیجه آنکه، تغییرات هزینهٔ نهایی، هرگاه در محل تقاطع منحنیهای هزینهٔ نهایی و منحنی دریافتی نهایی بین T و T́ قرار گیرد، در قیمت اثر نمی گذارد.

این نظریه، هرگاه در صنعت یك فروشندهٔ مسلط، یا فروشنده ای باشد که رهبری قیمت را اعمال کند، و یا در مورد فروشنده ای که تصور نماید اگر از قیمت بکاهد پنهان و سرّی باقی می ماند و رقیبان اقدامات تلافی جویانه نمی کنند، به کار نمی رود.

یادآوری این نکته بجاست که اگر بنگاه اقتصادی بداند که هزینهٔ رقیبان افزایش

می‌یابد، منحنی تقاضا، سراسر، با انحنا و انکسار خود به سوی بالا جا به جا می‌شود و قیمت فروش زیاد خواهد شد.

بعضی از نویسندگان (سوئیزی[۱۲] و افرویمسن[۱۳]) خاطرنشان ساخته‌اند که نظریهٔ منحنی شکسته اصولاً در دورهٔ تنزل و ثبات اقتصادی به کار می‌رود و در حالت بسط و رونق اقتصادی، منحنیهای انعکاسی تقاضا پدید می‌آیند (شکل ۷۵). قسمت DD́ نسبتاً



شکل ۷۵

انعطاف ناپذیر است، زیرا هر ترقی قیمت به سرعت پیروی خواهد شد (و سپس در دورهٔ رفاه محیط جذب خواهد گردید)؛ D́D" نسبتاً کشش دارد، زیرا هر تنزل قیمت از سوی رقیبانی که به قیمت قبلی و بالاتری مشتری دارند، پیروی نخواهد گردید.

❊

❊ ❊

اینها مهمترین وضعیتهاست که در حالت انحصار چندقطبی می‌توان دید. تحلیل این حالات تا بدینجا ناتمام باقی می‌ماند و فقط بررسی بازارهای واقعی می‌تواند زمینهٔ تحلیل قیمتها را روشن کند. با این وصف، دشواری اساسی که هاچینسن اندك زمانی پیش خاطرنشان ساخته، پابرجاست: «دشواری تنها این است که تحت شرایط انحصار چندقطبی پاسخی روشن و بی‌ابهام برای این پرسش وجود ندارد که چگونه یك انسان باهوش و صاحب فراست در یك چنین وضعیتی عمل خواهد کرد؟ اقدام وی به

12. Paul Sweezy. 13. Effroymson

پیش بینیهای لزوماً ناقص او دربارهٔ رفتار دیگران بستگی دارد. هر چند بتوان پیشاپیش و با ابهام استدلال کرد که بعضی از فرضیه ها عاقلانه تر و مناسب تر از برخی دیگر است، اما اگر غرض کشف چگونگی یا اساس پیش‌بینیهایی باشد که در واقع بنگاههای اقتصادی در وضع انحصار چندقطبی عمل می نمایند، یگانه روش این است که انتظار بکشند و ببینند چه پیش می آید. این شناخت را نمی توان مستقیماً از «اصل اساسی» نامشخصی نتیجه گرفت. همچنان که جز در موارد بسیار نادر نمی توان نتیجه گرفت که یك دست بازی بریج با ورق معین فقط براساس این اصل که کلیهٔ بازیکنان امتیازات خود را به حداکثر می رسانند، چگونه بازی خواهد شد»[۱۴]. بسط نظریهٔ بازیها می تواند به رفع این مشکل کمك کند.

قسمت دوم ـ رقابت و تمایز محصول: رقابت نامتجانس

تحلیل اقتصادی، مدتی طولانی وضعیتهای رقابتی را به فرض محصول متجانس یا در نمونه ها و اندازه و کیفیت معین بررسی کرده است. ضرورت دارد این حق چیمبرلین ادا گردد که وی این فرضیه را که در بسیاری موارد با واقعیت به سختی مطابقت می کرد، مورد تردید قرار داده است. شاید بتوان نظر داد که بعضی از مواد اولیه یا محصولات نیم‌ساخته متجانس می باشند، برعکس، دشوارتر این است که در قلمرو محصولات کارخانه ای و بازرگانی جزئی وجود محصولاتی را نادیده بگیریم که اگرچه نیازیکسان را برآورده می سازند و به انواع مختلف یا با مارکهای متفاوت عرضه می شوند و مشابه نیستند. پدیدهٔ تمایز و اختلاف منشاءِ انحصار هر فروشنده یا هر تولیدکننده در گوناگونی محصول خودش است، زیرا این اختلاف و تمایز ازدید خریدار با برتری این نوع محصول نسبت به دیگری مطابقت می کند. همچنین، گفت‌وگو از «رقابت انحصاری» در حالت رقابت نامتجانس عجیب و متناقض نیست. چنان که چیمبرلین در کتاب خود تحت عنوان *نظریهٔ رقابت انحصاری* اشاره می کند، «رقابت انحصاری نظرگاه سنتی در اقتصاد سیاسی را مشعر به اینکه رقابت و انحصار دو امکان متبادل هستند و قیمتها باید برحسب یکی از این دو تعریف و تفسیر شوند، به دور می افکند ورد

---

14. T.W. Hutchinson, «Expectations and rational conduct», *Zeitschrift für Nationaloekonomie*, Bd.8, 1937, p. 644 ff.

می کند و اما ما از این اندیشه پشتیبانی می کنیم که غالب وضعیتهای اقتصادی آمیخته ای از رقابت و انحصار بوده و هرجا به این ترتیب باشد، هرگاه یکی از دو عنصر نادیده انگاشته شود، دید نادرست به دست می آید....»[۱۵]

ما مفاهیم اساسی رقابت نامتجانس، روابط میان تمایز محصول و تشکیل قیمت و مدلول کلی نظریهٔ تمایز واختلاف محصول را به ترتیب یکی پس از دیگری بررسی می کنیم.

§ ۱. مفاهیم اساسی

سه مفهوم به شرح زیر اساس نظریهٔ رقابت نامتجانس است:

الف) *مفهوم اختلاف محصول*

اختلاف محصول در ذهن خریدار هنگامی وجود دارد که محصول یك مؤسسهٔ تولیدی جانشین کامل محصول مؤسسهٔ تولیدی دیگر در همان مسیر فعالیت نباشد. تمایز و اختلاف در خصوصیات محصول (مارك و معرفی آن) و یا در شرایط فروش است. دلیل رجحان خریدار برای بنگاه اول ممکن است واقعی یا خیالی ودر بسیاری از موارد روانی باشد و به عوامل شخصی و سنجش ناپذیر مرتبط است.

اختلاف می تواند دو شکل پیدا کند:

۱) *اختلاف واقعی*. ــ در این صورت، رجحان خریدار ناشی از عناصر تا اندازه ای مستقل از ارادهٔ رئیس بنگاه است. مثلا، محل مؤسسهٔ اقتصادی (به ویژه در بازرگانی)؛ شهرت فروشنده در نزاکت و آداب‌دانی یا کارآیی؛ پیوندهای شخصی که مشتری را به فروشنده مربوط می سازد؛ و در نهایت، به گفته دلپذیر لویی بُدَن، تبسم زیبای فروشندهٔ زن.

۲) *اختلاف تحریکی*. ــ این اختلاف از عمل پیوسته و اصولی رئیس بنگاه در باب محصول و شرایط فروش نتیجه می شود. رئیس بنگاه اقتصادی سیاست فروش معین را می پذیرد، هزینه های خاص یا هزینه های فروش را قبول می کند. تبلیغات بازرگانی، جوایز اعطایی به فروشندگان، چیدن و نمایش محصول، جست‌وجوی «مارك» و «نام» محصول، شعار فروش یا ضمانت یك ستارهٔ سینما، یك چنین سیاستی را تجسم می بخشد.

15. E.H.Chamberlin, *Théorie de la concurrence monopolistique* (trad. fr., p. 225).

در مورد اخیر، هنرِ تمام، همانا تلقین وجود تفاوت در کیفیت یا ایجاد برچسبهای جدید برای محصولات قدیمی است. بالدینگ اصل اساسی این سیاست را که اصل اختلاف کمینه است چنین شرح می‌دهد: «محصول خودتان را با محصولات موجود تا آن اندازه که می‌توانید مشابه کنید، بدون آنکه تفاوتها را از میان بردارید.» این اصل کمتر از آنچه به نظر می‌آید، مغالطه‌آمیز است.

ب) *مفهوم مشتریان*

در رقابت خالص، یعنی رقابت متجانس، محصولات در اندازهٔ معین و فروشندگان در نمونه‌های مشخص ترتیب یافته‌اند؛ و نتیجهٔ آن این است که برخورد میان خریداران و فروشندگان برحسب تصادف یا پیشامد انجام می‌گیرد؛ توزیع خرید میان فروشندگان در دورهٔ معین، از قانون احتمالات پیروی می‌کند. در شرایط رقابت نامتجانس، هر فروشنده مشتریانی را در اختیار دارد که برای تنوع محصول او رجحان قائل می‌شوند و بنابر آنکه فروشنده قیمت را پایین‌تر یا بالاتر معین نماید، مقدار بیشتر یا کمتری می‌فروشد. بنابراین، منحنی تقاضا از بنگاه اقتصادی نسبت به قیمت به صورت ناقص کشش دارد؛ این منحنی که منحنی دریافتی متوسط نیز هست، به سوی محور Xها متمایل می‌گردد.

پ) *مفهوم جانشینی کامل*

فروشندهٔ محصول متمایز باید محصولات دیگر فروشندگان متعلق به یك صنعت یا یك گروه را در نظر بگیرد. بازار یك فروشنده تا اندازه‌ای منفرد است، اما منحنی تقاضای یك محصول بستگی به جنس و به قیمت جانشینهایی دارد که با این محصول در رقابت کامل می‌باشد.

بنابراین، لازم است نه فقط فروشنده کشش تقاضا را نسبت به قیمت محصول خود، بلکه کشش *متقاطع تقاضا*، یعنی کشش تقاضای جانشین Bنسبت به قیمت A یعنی ($\frac{dq_B}{q_B} : \frac{dp_A}{p_A}$) را نیز مورد توجه قرار بدهد. محصولاتی که میان خودشان کششهای متقاطع زیاد تقاضا (و کششهای متقاطع ضعیف نسبت به محصولات دیگر) دارند، یك صنعت یا یك گروه را تشکیل می‌دهند.

کشش متقاطع، بنابرآنکه ترقی قیمت یا تنزل قیمت موردنظرقرار گیرد،ارزشهای مختلف پیدا می‌کند: این جریان هنگامی پدید می‌آید که گروه مهمی از محصولات جانشین کامل یکدیگر بوده و تولید اولیهٔ هر یك از آنها فقط بخش ناچیزی از تولید گروه باشد. در این صورت، هر مقدار تنزل قیمت که یك فروشنده ایجاد کند، بسیاری از

خریداران محصولات دیگر را به سوی خود می‌کشاند و کشش متقاطع زیاد می‌شود، زیرا شمارهٔ اینان بسیار وتولید فروشنده بخش کمی از تولید کل است: بدین ترتیب، کشش متقاطع تقاضا ضعیف است. در یك چنین وضعی، کشش متقاطع، به ازای تنزل قیمتها نشان دهندهٔ مناسبی برای درجهٔ قابلیت جانشینی میان محصولات می‌باشد.

§ ۲ . اختلاف محصولات و تشکیل قیمت

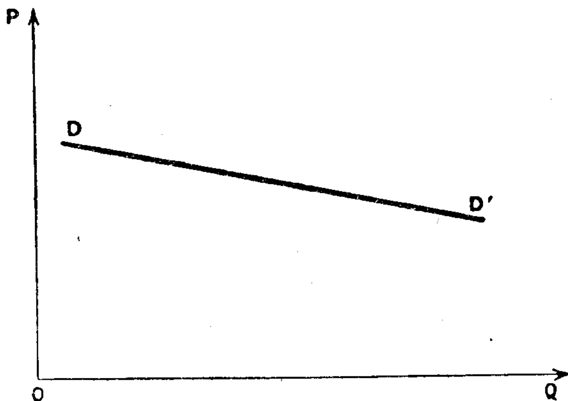
دو حالت را در نظر می‌گیریم: یکی انحصار چندین قطبی با اختلاف محصولات و دیگری انحصار چندقطبی با اختلاف محصولات که با وجود یك گروه بزرگ ویك گروه کوچك فروشنده مطابقت دارند.

الف) *انحصار چندین قطبی با اختلاف محصولات*

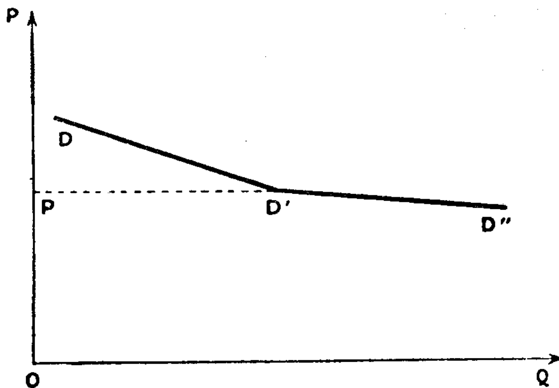
از مشخصات این انحصار همانا شمارهٔ زیاد فروشنده است، این فروشندگان محصولاتی را تولید می‌کنند که جانشین کامل یکدیگر هستند و میان فروشندگان از جهت سیاستهای قیمت یا فروش وابستگی وجود ندارد؛ هر فروشنده می‌داند که رقیبان فراوان دارد و می‌تواند مشتریان اینان را به سوی خود بکشاند و یا مشتریان خود را به سود آنها ازدست بدهد، اما چنین می‌پندارد که این رقیبها هماوردانی نیستند که در برابر قیمت مقرر او واکنش نشان بدهند. به علاوه، هر فروشنده فقط بر بخش ناچیزی از بازار نظارت دارد.

الف. چنان که قبلا گفته‌ایم، منحنی *تقاضا از مؤسسه اقتصادی* (یا منحنی فروش تولیدکننده) نسبت به قیمت دارای کشش ناقص است. موقعیت این منحنی نسبت به قیمتی که رقیبان به صورت گروهی معین کرده‌اند، به منتهی درجه حسّاس است: مجموعهٔ قیمتها، که فروشنده می‌تواند در حدود آنها اقدام کند، محدود بوده ودر سطحی قرار دارد که به میزان قابل اهمیتی با قیمتهای همهٔ رقیبان وی تفاوت نمی‌نماید. این سطح، به سهم خود، وسیلهٔ رابطهٔ موجود میان تقاضا از صنعت و تولید صنعتی معین شده است. نتیجه آنکه افزایش همزمان تولید از جانب فروشندگان موجب سقوط سطح عمومی قیمتها در صنعت می‌گردد؛ منحنی تقاضا از هر فروشنده، گرایش به کاهش به سوی این سطح پیدا می‌کند؛ محدودیت تولید آثار معکوس به بار می‌آورد.

منحنی تقاضا از مؤسسهٔ اقتصادی واکنش فروش را در برابر تغییر قیمت، به ابتکار فروشنده و به ازای سطح معین قیمت رقیبان نشان می‌دهد، به شرط آنکه این قیمتها تغییر نپذیرند. این منحنی همچنین واکنش قیمت فروش را در برابر تغییرات عرضه، تحت همان شرایط، ارائه می‌کند.



شکل ۷۶ الف



شکل ۷۶ ب

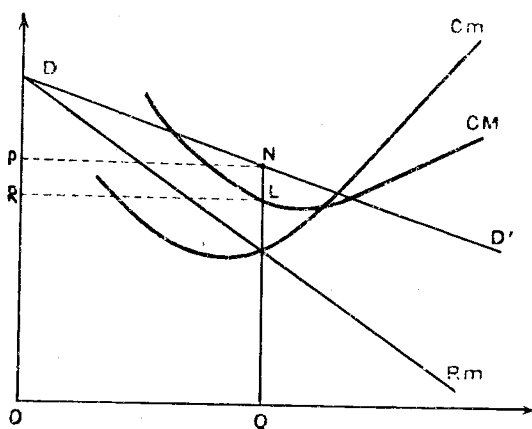
منحنی تقاضا می تواند ممتد باشد یا خمیدگی عرضه بدارد (شکل ۷۶ الف و ب):در حالت دوم، یك تنزل اندك قیمت به زیر P موجب افزایش مهم فروشها می شود، حال آنکه یك ترقی قیمت به همان میزان سبب نقصان کمتر در نسبت درصد فروشها می گردد.

عوامل تعیین کنندهٔ کشش تقاضا، از یك سو ارزش کشش متقاطع تقاضا بین فروشنده و هر یك از رقیبان وی، و از سوی دیگر شمارهٔ فروشنده در صنعت، یا سهم هر فروشندهٔ متعلق به صنعت از بازار است.

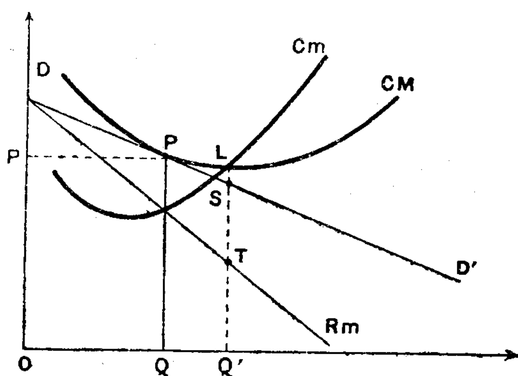
هر قدر کشش متقاطع تقاضا ضعیف تر باشد، کشش تقاضا از بنگاه ناقص تر و خط تقاضا بیشتر متمایل به محور Xهاست.

اما، اگر کشش متقاطع تقاضا میان فروشندگان شدید باشد، به قسمی که خطوط تقاضا برای فروشندگان مختلف تقریباً افقی شود، این واقعیت، رقابت نامتجانس را مشخص می کند: خطوط تقاضا می توانند در سطوح مختلف موافق با سطوح قیمتهای مختلف که منعکس کنندهٔ رجحان خریداران است، قرار گیرند و مانع از ارتباط این قیمتهای مختلف با یکدیگر نیستند و تحت تأثیر عرضهٔ کلی صنعت و تقاضای کلی از صنعت تغییر می پذیرند.

ب. نخست حالتی را در نظر میگیریم که فروشندگان سیاست فروش را به مورد اجرا بگذارند.



شکل ۷۷ الف



شکل ۷۷ ب

۱) در کوتاه‌مدت، فروشنده در برابر تقاضای کشش‌دار نسبت به محصول خود و در جست‌وجوی سود بیشینه، قیمت و مقدار تولیدی را بر می‌گزیند که به ازای آنها هزینهٔ نهایی برابر با دریافتی نهایی او گردد: در شکل ۷۷ الف دیده می‌شود که مقدار OQ و قیمت OP است. فروشنده کلیهٔ قیمتهای کالاهای جانشین کامل محصول خود را معلوم فرض می‌کند. مؤسسهٔ اقتصادی، در کوتاه‌مدت، در تعادل است و سود بیشتر از معمول می‌برد (در شکل ۷۷ الف، L.PNLR هزینهٔ متوسط موافق با تولید OQ است).

در صنعت، فروشندگان براساس وضع اولیهٔ منحنیهای انفرادی تقاضا از مؤسسهٔ اقتصادی خود که قیمت بازار یا تفاوت ناچیز میان قیمتهای مختلف معین کرده‌اند، همزمان و مستقل از یکدیگر، قیمت خود را تعیین می‌نمایند، به قسمی که هزینهٔ نهایی، برای هر یك از آنها، برابر با دریافتی نهایی باشد. اگر تولید کل حاصله از این جریان مساوی با تقاضایی شود که خریداران به قیمت پیش‌بینی به عمل خواهند آورد، صنعت در تعادل خواهد بود. هرگاه مقدار تولید بیشتر باشد، قیمتها میل به کاهش پیدا خواهند نمود؛ منحنیهای تقاضای مختص هر فروشنده تا به سطح جدید قیمتها پایین خواهند آمد و فراگرد انطباق تا بدانجا ادامه می‌یابد که در صنعت، تقاضا برابر با عرضه گردد. عرضه بر اثر ایجاد تساوی میان هزینهٔ نهایی و دریافتی نهایی برای کلیهٔ فروشندگان معین می‌شود: در این صورت، تعادل در صنعت به دست می‌آید. اگر، در این وضع، تعادل، سود غیرعادی یا زیان خالص پدید آید، انطباق قیمتها به دنبال ورود فروشندگان تازه یا خروج فروشندگان قدیمی انجام می‌گیرد.

۲) در بلندمدت، وضعیتی را در نظر می‌گیریم که همهٔ مؤسسات اقتصادی، منحنیهای یکسان هزینه و منحنیهای یکسان تقاضا دارند. هرگاه تعادلی که برقرار شده است، کلیهٔ بنگاههای اقتصادی را در وضع زیان خالص جای بدهد (DD́ برای مؤسسهٔ اقتصادی در زیر منحنی هزینهٔ متوسط CM قرار دارد)، بعضی از بنگاههای اقتصادی از صنعت بیرون می‌روند؛ در نتیجه، عرضهٔ صنعت کاهش می‌یابد؛ قیمت بالا می‌رود و منحنیهای تقاضای یکایك بنگاهها به سوی بالا تغییر مکان می‌دهند: تعادل بلندمدت، برای هر مؤسسهٔ اقتصادی، هنگامی برقرار می‌گردد که منحنی تقاضا مماس بر منحنی هزینهٔ متوسط شود.

همین طور، اگر در کوتاه‌مدت، منافع غیرعادی پدیدار شود (شکل ۷۷ الف)، ورود مؤسسات اقتصادی جدید منتهی به ازدیاد عرضه و تنزل قیمت می‌گردد؛ تعادل صنعت زمانی برقرار می‌شود که برای هر بنگاه اقتصادی، خط تقاضا به صورت مماس بر

منحنی هزینهٔ متوسط در آید (شکل ۷۷ ب).

تا بدینجا، بحث ما دربارهٔ بنگاههای اقتصادیی بود که از حیث تقاضا و هزینه در وضعیت یکسان و همانند بودند و در معرض این خطر قرار داشتند که رقیبان به آسانی به صنعت وارد بشوند. در واقعیت، لازم به یادآوری است که بعضی از مؤسسات اقتصادی از مزایای مخصوصی ناشی از روابط میان هزینه‌ها و تقاضا برخوردار هستند؛ همچنین، تعادل صنعت می‌تواند، در کنار فروشندگانی که سود عادی می‌برند، فروشندگان دیگری برخوردار از منافع بالاتر را بپذیرد، زیرا مزایای آنها با وجود فشار تازه‌واردان باز هم جزئاً برقرار است.

پس از این تحلیل، به نظر می‌آید که انحصار چندین قطبی، نتیجهٔ دوگانه زیر را به دست می‌دهد:

۱) *مقدار تولید* کمتر از آن است که منحنیهای هزینه امکان آن را نشان می‌دهند و غالباً این نظر ابراز می‌شود که تولید در انحصار، در مقایسه با رقابت کامل، کمتر است؛ این نظر زیاد روشن نیست، زیرا نمی‌توان پذیرفت که شرایط هزینه و تقاضا برای هر کالا مطابق اندازهٔ معین و نمونهٔ مشخص و برای محصول متمایز یکسان باشد. به علاوه آیا اختلاف محصول نمی‌تواند در وضعیت رقابت کامل و در بعضی از موارد، افزایش تقاضا را به بار آورد؟

آنچه می‌توان گفت این است که هزینهٔ تولید اضافی ممکن است با قیمتی که تولید جدید به فروش می‌رود، کاملا تأمین گردد. اما این هزینه از طریق دریافتی اضافی که به دنبال تنزل قیمت کاهش می‌یابد و روی تولید کل اثر می‌گذارد، تأمین نخواهد شد. در شکل ۷۷ ب ملاحظه می‌شود که به ازای تولید OQ́ پایین‌ترین هزینهٔ متوسط Q́L خواهد بود؛ اما مؤسسهٔ اقتصادی کمتر تولید می‌کند، زیرا با این مقدار تولید، هزینهٔ نهایی LQ́ بسی بیشتر از دریافتی نهایی Q́T خواهد شد؛ بنگاه اقتصادی پول خود را از دست می‌دهد، زیرا تولید به قیمت Q́S کمتر از Q́L، هزینهٔ متوسط این تولید به فروش می‌رسد.

۲) *ابعاد بنگاه اقتصادی* در وضعیت تعادل می‌تواند کوچکتر از ابعاد بهینه باشد؛ جریان تمایل به توسعهٔ بنگاه اقتصادی، علی‌رغم هزینهٔ نزولی بلندمدت، متوقف می‌شود و در نتیجه، تنزل قیمت همراه با ازدیاد فروش، از دریافتی نهایی می‌کاهد. چنان‌که مجلوپ اشاره می‌کند، بنگاه اقتصادی در رقابت نامتجانس می‌تواند هم ظرفیت اضافی (مقدار تولید آن کمتر از بهینه است)-و هم ابعاد نامکفی (ابعاد آن کمتر

از ابعاد بهینه است) داشته باشد: این وضعیت در بازرگانی جزئی، شامل انبوه بنگاههای اقتصادی کوچك و تحت تصدی مالکان خود، نمودار می‌شود.

پ. اکنون حالتی را بررسی می‌کنیم که *سیاست فروش* وجود دارد.

فروشنده می‌خواهد روی تقاضا از بنگاه اقتصادی خود تأثیر بگذارد و با اقدام به مخارج خاص، منجمله خرج تبلیغات بازرگانی، بر مقدار فروش خود بیفزاید.

چنین سیاستی ممکن است به دو شکل ارائه گردد:

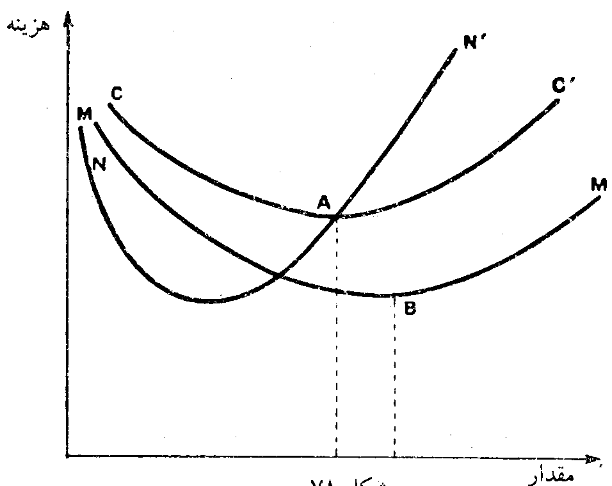
- یکی سیاست کسب اطلاع مصرف کننده که کمك به انتخاب این فرد می‌نماید: در این حالت، فروش کلیهٔ مؤسسات اقتصادی عضو گروه افزایش می‌یابد، زیرا مصرف کنندگان از میزان رضایتی که می‌توانند از محصول ساخت این گروه به دست آورند، آگاهی دارند. به عنوان مثال، تبلیغات بازرگانی به سود تلویزیون برای کلیهٔ فروشندگان دستگاه تلویزیون سودمند است؛
- و دیگر سیاست اقناع یا تلقین: هدف فروشنده این است که مصرف کننده را متقاعد سازد که محصول او بر سایر محصولات همانند برتری دارد و به این ترتیب، بر میزان فروش مؤسسهٔ خود به زیان دیگر بنگاههای اقتصادی بیفزاید. این حالت دوم باید مخصوصاً دقت را جلب نماید.

سیاست فروش (یا تبلیغات بازرگانی) به صورت *هزینه‌های فروش* بنگاه جلوه‌گر می‌شود. هزینهٔ فروش شامل کلیهٔ مخارجی است که بنگاه برای تأمین بازار محصول و «تغییر مکان منحنی به سمت راست به عمل می‌آورد به این ترتیب که شناخت موجودیت خود را گسترش می‌دهد و به توصیف محصول خود می‌پردازد و خدماتی را که برای خریدار انجام خواهد داد پیشنهاد می‌کند» (چیمبرلین). در حالی که هزینهٔ تولید شامل کلیهٔ مخارجی است که برای تولید محصول یا خدمات انجام می‌گیرد و کالا را در اختیار مصرف کننده قرار می‌دهد و نیز مخارج ارضای نیاز را در بر دارد، هزینهٔ فروش، تقاضا را ایجاد و جا به جا می‌کند.

منحنی هزینه‌های فروش، مانند هر منحنی هزینه، به شکل U است: منحنی هزینهٔ فروش (متوسط) در واحد محصول، بنابر قانون بازده‌های نامتناسب، تنزل می‌نماید و به کمینه می‌رسد و سپس بالا می‌رود. در واقع، بازده مخارج فروش، در آغاز صعودی است، یعنی بر اثر کوششهای مکرر نتایج جمعی به دست می‌آیند و برهم افزوده می‌شوند؛ به علاوه، هنگامی که میزان کل مخارج افزایش پیدا کند، طرز استفاده از آن، به دنبال صرفه‌جوییهای داخلی عملیات بهبود می‌یابد. بازده‌های صعودی دیر یا زود

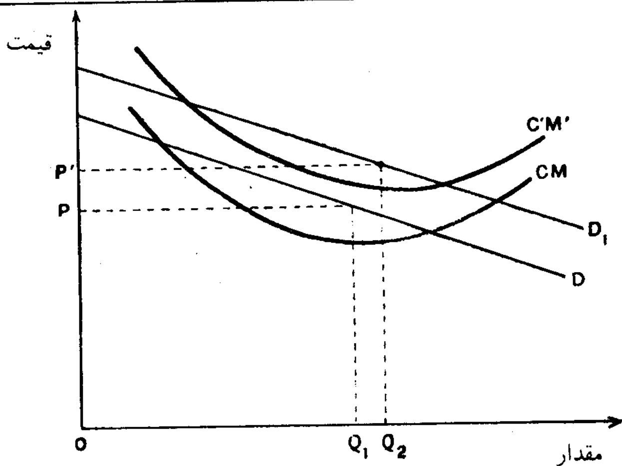
پایان می‌پذیرند و بازده‌های نزولی گسترش پیدا می‌نمایند: بهره‌برداری از بهترین بازارها انجام می‌گیرد و کثرت مساعی برای فروش در بازار واحد، سرانجام، بی‌اثر می‌گردد.

رئیس بنگاه باید منحنی هزینه‌های تولید و هزینه‌های فروش را با یکدیگر ترکیب کند (شکل ۷۸). فرض می‌کنیم MḾ منحنی هزینهٔ تولید، بدون احتساب هزینه‌های فروش، باشد. منحنی CĆ، «هزینهٔ ترکیبی» است که هم هزینهٔ تولید و هم هزینهٔ فروش را نشان می‌دهد. فاصلهٔ میان MḾ و CĆ نشان دهندهٔ هزینهٔ فروش می‌باشد. نقطهٔ کمینهٔ منحنی هزینهٔ ترکیبی (A) با نقطهٔ کمینهٔ منحنی هزینهٔ تولید (B) تطبیق نمی‌کند. NŃ منحنی هزینهٔ نهائی ترکیبی است.



شکل ۷۸

اکنون رفتار رئیس بنگاه اقتصادی را بررسی می‌کنیم. این وضعیت را به عنوان اساس در نظر می‌گیریم که بنگاه اقتصادی، به ازای قیمت P، تولید OQ_1، منحنی تقاضای D و منحنی هزینهٔ متوسط CM، در تعادل است (بدون آنکه هزینه‌های فروش مورد تعهد باشد): در این موقعیت، مؤسسهٔ اقتصادی منافع بیشینه را به دست می‌آورد (شکل ۷۹). فرض می‌کنیم که رئیس بنگاه اقتصادی هزینه‌های فروش را تعهد کند. منحنی هزینهٔ متوسط ĆḾ می‌شود (به تدریج که مقدار تولید افزایش یابد به CM نزدیک می‌گردد). اکنون منحنی تقاضا از بنگاه اقتصادی (D_1) به دنبال افزایش مقدار فروش در سمت راست منحنی پیشین قرار می‌گیرد. میزان فروش OQ_2 و قیمت جاری OṔ



شکل ۷۹

می‌شود. بنگاه اقتصادی به ازدیاد هزینه‌های فروش ادامه می‌دهد تا دریافتی اضافی ناشی از یك واحد نهایی خرج تبلیغات بازرگانی بیشتر از هزینهٔ فروش نهایی آن باقی بماند. اگر مقدار تولید افزایش پیدا کند، فروشنده تا زمانی تمایل به ازدیاد هزینه‌های فروش دارد که دریافتی اضافی مربوط به تغییر مکان منحنی تقاضا به سوی راست و به سمت بالا بزرگتر از هزینهٔ فروش اضافی به علاوهٔ هزینهٔ تولید اضافی باشد.

در صنعت، هر فروشنده که مقدار تولید، قیمت و مخارج فروش رقیبان خود را معلوم فرض کند، سیاست فروش همزمان ولی مستقل را دنبال می‌نماید. با این همه، دریافتی واقعی کمتر از دریافتی مورد انتظار خواهد بود، زیرا مبارزات فروش میان فروشندگان مختلف به ضدیت با یکدیگر منجر می‌شود و حتی ممکن است یکدیگر را خنثی نمایند. منحنی تقاضا، چنان که انتظار می‌رفت، تغییر مکان نمی‌دهد؛ هزینه‌های کلی فروش از میزان منافع مشترك بیشینه در صنعت تجاوز می‌کند. برعکس، هزینه‌های بنگاه اقتصادی بالا می‌رود، حال آنکه مقدار فروش به حد بالا برمی‌خورد.

وضع تعادل بنگاه اقتصادی، مانند حالت پیشین، بر اثر تماس خط تقاضا با منحنی هزینهٔ ترکیبی متوسط معین خواهد شد.

رفتار فروشندگان دو نتیجه به شرح زیر به دست می‌دهد:

ــ از یك سو، هزینه‌های فروش رو به ازدیاد می نهد: در واقع، هر فروشنده به صورت منفرد عمل می‌کند، بدون آنکه واکنش رقیبان را در نظر بگیرد؛ به علاوه، هنگامی که یك محصول جانشین کامل و فراوان دارد، سیاست افزایش مقدار فروش می‌تواند به

زیان رقیبان بر تقاضای این محصول بیفزاید و فروشنده را به افزایش هزینه‌های فروش خود تشویق کند.

ـ از سوی دیگر، هزینهٔ متوسط سرانهٔ تولید میل به افزایش دارد، زیرا کلیهٔ بنگاههای اقتصادی سیاستهای فروش را اعمال می‌نمایند؛ قیمت در صنعت، در بلندمدت، گرایش به افزایش بیشتر دارد و مقدار تولید کمتر از موقعی است که هزینهٔ فروش وجود ندارد. با این همه، نتایج پیش گفته، باید در دو جهت موشکافی شود:

الف. مسلم نیست که همهٔ خریداران به صورتی یکسان و همانند نسبت به سیاست فروش حسّاس باشند: ممکن است بعضی تحت تأثیر تبلیغات بسیار، یك محصول به قیمت بالاتر را بر محصول دیگر با تبلیغات ضعیف ولی به قیمتی مقرون به صرفهٔ بیشتر ترجیح بدهند؛

ب ممکن است، فروشندگان در اجرای سیاستهای همانند فروش نفعی نداشته باشند. برخی می‌توانند فقط تقاضای محصولات با تبلیغات بسیار را ارضاء نمایند؛ کسانی دیگر می‌توانند جزءِ دیگر تقاضا را از صنعت در نظر بگیرند و بدون سیاست فروش، به قیمت پایین‌تر از قیمتی که فروشندگان با تبلیغات بسیار عرضه می‌دارند کالا را ارائه نمایند و بازهم با قیمتی به قدر کفایت بالا اقدام به فروش کنند تا منافع جالبی به دست آورند.

گوناگونی واکنش خریداران در برابر سیاست فروش، در سیاست فروشندگان تنوع ایجاد می‌کند. هرگاه ورود به صنعت آزاد باشد، ممکن است که در بلندمدت منافع غیر عادی از میان برود: در این صورت، در هر گروه از فروشندگان که توسط سیاست ویژهٔ فروشها مشخص شده‌اند، منحنیهای خاص تقاضا برای هر بنگاه اقتصادی مماس بر منحنیهای هزینهٔ متوسط خواهند بود.

ب) *انحصار چند قطبی با اختلاف محصول*

صنعت، در این وضعیت، شامل عدهٔ کمی فروشنده است که از وابستگی میان سیاستهای قیمت و تولیدخود آگاهی دارند، ولی محصول آنها با یکدیگر متفاوت می‌باشد.

با این وصف، تفاوت به صورت منفعل یا فعّال چند خصوصیت را در رفتار انحصارگران چند قطبی به شرح زیر وارد می‌سازد:

۱) تمایز محصول ترس انحصارگر چند قطبی را در برابر واکنش رقیبان خود کاهش می‌دهد. در واقع، هر انحصارگر چند قطبی یك گروه مشتری علاقه‌مند به

محصول خود دارد. در صورت فقدان تفاوت، ترقی قیمتها برای انحصارگر چند قطبی به شکل خطر احتمالی از دست‌دادن کلیهٔ خریداران بروز می کند؛ تنزل قیمت موجب اقدام مشابه از سوی رقیبان می گردد. در حالت تفاوت محصول، امکان دارد انحصارگر چند قطبی، بدون آنکه از زیان کل مشتریان خود یا از تلافی و معامله به مثل فوری رقیبان خود بترسد، قیمت محصول خود را تغییر بدهد.

در انحصار چند قطبی با محصول متمایز، در بعضی از موارد، خطر احتمالی جنگ قیمتها می تواند زیاد به نظر آید، درست مانند امکان توافق یا سازش و تبانی ضمنی که ظاهراً بسیار نادر است.

۲) با این همه، سیاست فروش انحصارگران چند قطبی نمی تواند مستقل از یکدیگر توسعه یابد: در میان سیاستهای فروش و نیز سیاستهای قیمتها یك وابستگی درونی وجود دارد که انحصارگران چند قطبی آن را تشخیص داده اند. در نتیجه، ممکن است وضعیتهای مختلفی پدید آید:

الف. یك وضعیت سازش و تبانی که بر اثر موافقت صریح یا پذیرش ضمنی سیاست فروشهای بنگاه اقتصادی رهبر یا بنگاه سنجهٔ اقتصادی تحقق یافته است؛ در این صورت سطح هزینه های فروش با بیشینه سازی منافع مشترك در صنعت سازگار است.اگر سازش و تبانی ناقص باشد، سطح هزینه های فروش به افزایش بیشتر میل پیدا می کند؛

ب. یك وضعیت مستقل، همراه با عدم یقین: هر بنگاه اقتصادی سیاست خاص فروش خود را تحت تأثیر ترس از معامله به مثل و انتقام رقیبان دنبال می کند. در این حالت، این خطر احتمالی وجود دارد که مخارج مشترك فروش بیشتر از مخارجی گردد که با بیشینه سازی منافع مشترك صنعت سازگار خواهد بود. سود صنعت کمتر از حالتی است که سازش و تبانی وجود دارد.

پ. یك وضعیت جنگ تبلیغاتی: هر بنگاه اقتصادی به منظور تثبیت سلطه بر بازار، هزینه های فروش بسیار مهمی را به عهده می گیرد.

۳) و در پایان، به نظر می‌رسد که در بسیاری از موارد، سازش و تبانی دربارهٔ قیمتها بتواند با نوعی رقابت در قلمرو سیاست فروش همراه شود. در این صورت، تبلیغات بازرگانی یا بهبود شرایط فروش برای انحصارگر چند قطبی مؤثرتر از تنزل قیمت محصول است. البته رقیبان واکنش نشان می‌دهند، اما احتمال قوی می‌رود که عکس‌العمل زیاد سریع نبوده و نسبت به اقدامات تلافی‌جویانه کمتر منطبق باشد:

انحصارگر چند قطبی می‌تواند برای کسب مزیت و برتری زمانی فرصتی به دست آورد. به علاوه، به نظر می‌رسد که خریداران کالاهای مصرفی در برابر تبلیغات و تغییر محصول حساسیت بیشتری دارند تا در برابر تغییر قیمتها.

§ ۳. اختلاف محصول و نظریهٔ عمومی فعالیت اقتصادی

چیمبرلین، ضمن تصریح اهمیتی که برای فصل چهارم کتاب خود راجع به اختلاف محصول قائل می‌شود، چنین می‌نویسد: «هر چند این فصل نمودارهایی ندارد،... ولی در واقع از کلیهٔ فصول دیگر دشوارتر است و نباید علت آن را در آیندهٔ دور جست‌وجو کرد. این فصل محتوی روش فنی نیست، بلکه دیدی از نظام اقتصادی دارد و این به کلی موضوعی غیر از تغییر در جهان بینی[16] اقتصادی خود و بررسی نظریهٔ اقتصادی بنگاه اقتصادی انفرادی یا افزایش ابزارهای تازهٔ تحلیل است».[17]

در مقدمه‌ای که فرانسوا پرو بر چاپ فرانسهٔ *نظریهٔ رقابت انحصاری* نوشته، خاطرنشان کرده است که چگونه تحلیل اختلاف محصول می‌بایستی پایهٔ نظریهٔ عمومی فعالیت اقتصادی باشد. تحلیل هزینهٔ فروش، عمل بنگاه اقتصادی را شرح می‌دهد که با این کار منحنی تقاضا نسبت به محصول، خود را به سوی بالا و سمت راست جا به جا می‌کند. این عمل مبارزه‌ای است که از جبر اقتصادی خصوصی مایه می‌گیرد:

- بنگاه اقتصادی به منزلهٔ آلت جبر روی رقیبان خود اثر می‌گذارد تا بخشی از تقاضای آنها را تصاحب کند؛
- بنگاه اقتصادی در قبال مصرف کنندگان قوهٔ جبر را به کار می‌برد: به این ترتیب، انواع محصولهای مرتبط را بر می‌گزینند و در نتیجه خریدار را در یك سلسله خریدهای پیاپی درگیر و وارد می‌سازد؛ چنین دستگاهی با ابزاریدکی مخصوصی که تولیدکنندهٔ عادی یا تولیدکنندهٔ مسلط فراهم آورده است، کار می‌کند.

در این صورت، سیاست فروش در برابر هزینه‌های فروش مانند گونه در برابر جنس جلوه می‌نماید، یعنی واحد اقتصادی، سیاستی را اجرا کرده و هزینه‌هایی را انجام داده است تا با وسایل جبر عناصر تغییرپذیر پیرامون خود را تغییر بدهد.

به این ترتیب، تحلیل اختلاف محصول به تحلیل کلی حالات نامتقارن و نابرگشتنی

---

16. Weltanschauung

17. E.H.Chamberlin. *Théorie de la concurrence monopolistique* (trad. fr. p. 225-226).

در روابط میان کلیهٔ واحدهای اقتصادی می‌پیوندد. بنابراین، هر نظریه دربارهٔ فعالیت اقتصادی، در زمینهٔ کلی‌تر، نمی‌تواند میل به تمایز و تفاوت گذاری را که گرایشی عمیق در مبارزهٔ اقتصادی و اجتماعی است، نادیده انگارد و نیز قادر نیست هزینه‌های (پولی یا روانی) تحقق این تمایل را از نظر دور بدارد.

قسمت سوم ـ رقابت و آزادی ورود

بیشتر اوقات، بررسی بازارها به شیوهٔ سنتی، در تحلیل شرایط ورود به بازارهای جدید تولیدکنندگان یا فروشندگان، جای کوچکی را می‌گیرد. حتی می‌توان گفت که فرضیهٔ جاری، به طور ضمنی یا صریح همانا آزادی ورود و رقابت آشکار است.

در حالت رقابت خالص و کامل، ورود تحت تأثیر وجود حدود نهایی منافع کارآفرینان اقتصادی، افزون بر منافع عادی است (یعنی منافعی که برای تشویق آنها به ادامهٔ فعالیت در صنعت کفایت می‌کند). هنگامی که در صنعت، منافع بیشتر از معمول وجود دارد، ورود مؤسسات تولیدی تازه بر عرضه می‌افزاید و در نتیجه قیمت را پایین می‌آورد و انگیزهٔ ورود به فعالیت را به تدریج نابود می‌سازد. در این صورت، بنگاههای تولیدی وادار می‌شوند در نقطه‌ای کار بکنند که خط قیمتها (یا تقاضا) مماس بر منحنی هزینهٔ متوسط، در محل تقاطع این منحنی با منحنی هزینهٔ نهایی باشد (رجوع کنید به صفحهٔ ۵۴۵).

در وضعیتهای رقابت نامتجانس یا انحصار چندقطبی ملاحظه شد که فشار «تازه‌واردان» منافع اضافی را از میان می‌برد و خط تقاضا (یا دریافتی متوسط) به صورت مماس بر منحنی هزینهٔ کل متوسط در می‌آید (رجوع کنید به صفحهٔ ۶۱۳).

لکن به نظر می‌رسد که آزادی ورود به صنعت، چنان که تصور می‌شود، همیشه آسان نیست. ممکن است سدهایی بر سر راه ورود وجود داشته باشد که به عوامل عینی یا به استراتژی احتیاطی مؤسسات تولیدی مورد تهدید رقابت بالقوه مربوط باشد.

§ ۱. عوامل عینی محدودیت ورود

این عوامل، خارج از میدان عمل بنگاههای تولیدی حاضر، با وضعیت صنعت ارتباط دارد:

۱) عدم یقین: هر قدر دورنمای سود در صنعت نامطمئن‌تر به نظر آید، ورود بدان بعیدتر و ناکامل‌تر است؛

۲) ثبات یا کندی در نرخ رشد تقاضا از صنعت که واردشوندگان را دلسرد می‌سازد؛

۳) محرك ناقص عوامل تولید؛

۴) تقسیم‌ناپذیری منابع تولیدی: این عامـل بسیار مهم است. هنگـامی که سرمایه‌گذاری ثابت بر اساس «اندازه»های بزرگ انجام می‌گیرد، بنگاه تولیدی جدید می‌بایستی هزینه‌های ثابت بسیار سنگینی را متحمل شود؛ لکن این ورود می‌تواند موجب پیدایش تجهیزات اضافی در صنعت گردد و کاهش قیمت را از سوی بنگاههای تولیدی حاضر پدید آورد. همچنین به خطر احتمالی سرمایه‌گذاری بزرگ مورد نیاز نمی‌توان تن در داد، زیرا ممکن است وضعیت قیمت بعدی در صنعت، بار هزینه‌های ثابت را بسیار سنگین سازد.

۵) تفاوت و تنوع در محصول که به سود بنگاههای تولیدی حاضر است. مبارزات تبلیغاتی در زمینهٔ هزینه، واردشوندگان بالقوه را در وضع نامساعدی قرار می‌دهد. به این ترتیب، در ایالات متحده، خرج سالانهٔ تبلیغاتی ۸ تا ۱۵ میلیون دلاری هر یك از سه تولیدکننده بسیار بزرگ سیگار، ورود به این صنعت را تقریباً و در واقعیت غیرممکن می‌گرداند. همین طور، هر واردشونده در آغاز استقرار خود باید به چند نوع محصول (مثلا انواع اتومبیل) اکتفا کند، حال آنکه بنگاههای تولیدی موجود یك سلسله محصولات جورٍ‌و قیمتها را در اختیار دارند؛

۶) اهمیت خدمات فروش و پخش: هر بنگاه تولیدی جدید باید ساختار کاملی از سازمانهای پخش برای عمده و خرده‌فروشی ایجاد کند. در ایالات متحده، در باب صنعت اتومبیل، نویسنده‌ای توانسته است خاطرنشان سازد که سازمانهای بازرگانی در مراجعه به بنگاه تولیدی جدید از ترس آنکه «مبادا به اصطلاح بچه یتیمی روی دستهایش بماند» دو دل هستند؛

۷) وجود سدهای نهادی: یك بنگاه می‌تواند دارای امتیاز اختراع و انحصار ساخت یك محصول، طی دورهٔ معین باشد و در نتیجه بتواند با هزینهٔ پایین‌تر از هر بنگاه تولیدی دیگر تولید نماید.

اما، بیشتر اوقات، محدودیت ورود از عمل احتیاطی بنگاههای تولیدی موجود ناشی می‌شود.

§ ۲. استراتژی احتیاطی بنگاههای تولیدی

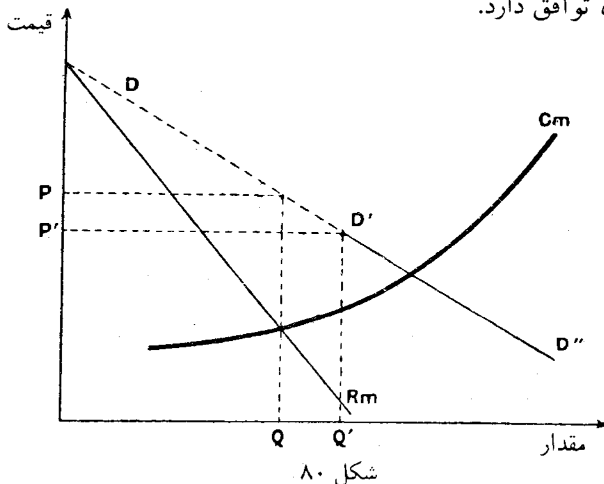
این استراتژی، به ویژه هنگامی که صنعت در وضعیت انحصار یك قطبی یا انحصار چند قطبی است، می‌تواند به سه شکل گسترش یابد.

الف) *سیاست قیمت حد*

چنان که قبلا در باب انحصار دیدیم، بنگاه تولیدی در حالت انحصار یك قطبی، یا بنگاههای عضو گروه انحصار چند قطبی قیمتی پایین‌تر از میزانی معین می‌کنند که منافع صنعت را در کوتاه‌مدت بیشینه می‌نماید، ولی در بلندمدت، رقیبان بالقوه را دور می‌سازد. در صنعت انحصارگر چندقطبی، تعیین و تثبیت قیمت حد از سازش و تبانی میان بنگاههای اقتصادی و یا تصمیم بنگاه اقتصادی مسلط نتیجه می‌شود.

فروشندگان، به جای آنکه قیمت P و مقدار Q، موافق با سود بیشینهٔ کوتاه‌مدت را برگزینند، برای ادامهٔ نظارت همیشگی بر بازار، دربارهٔ قیمت Ṕ و مقدار Q́ توافق می‌نمایند. منحنی تقاضا، چنان که انحصارگر چندقطبی نشان می‌دهد، در قیمت حد Ṕ، محدود، کوتاه و قطع شده است (شکل ۸۰).

در حالی که منحنی شکستهٔ تقاضا و قیمت انعطاف‌ناپذیر، با اندیشهٔ امنیت انحصارگر چند قطبی در برابر رقیبان کنونی در درون صنعت مطابقت می‌کند، منحنی منقطع تقاضا و قیمت حد با نگرانی دربارهٔ امنیت انحصارگر چند جانبه در برابر رقیبهای بالقوه توافق دارد.



شکل ۸۰

ب) *استراتژی سرمایه‌گذاری کلان*

بنگاه تولیدی از تقسیم‌ناپذیری سرمایه‌گذاری بهره می‌برد و سرمایهٔ ثابت خود را بیش از نیازِ افزایشِ تقاضا زیاد می‌کند، به قسمی که ماشین‌آلات هیچ‌گاه کاملا مورد استفاده قرار نگیرند و واردشوندگان از ازدیاد ظرفیت تولیدی صنعت هیچ سود و مزیتی

نداشته باشند.

پ) نظارت بر دستیابی به عوامل تولید

بنگاههای تولیدی موجود قصد دارند تحصیل مواد اولیه، تجهیزات و منابع مالی را برای واردشوندگان غیرممکن یا بسیار پُرخرج سازند و یا استفاده از سازمانهای موجود توزیع را ممنوع بدارند. بررسی صنعت اتومبیل در ایالات متحده از سال ۱۹۲۰ نشان می‌دهد که یکی از دلایل اینکه هیچ یك از بنگاههای تولیدی جدید استقرار نیافته‌اند، به پیوندهای موجود میان نهادهای مالی و بنگاههای تولیدی حاضر ارتباط دارد: ورود کیزر- فریزر[۱۸] به صنعت اتومبیل فقط به علت حمایت مالی دولت در بلندمدت از بنگاه تولیدی جدید (به ویژه از طریق شرکت مالی تجدید ساختمان[۱۹]) ممکن شده است.

اگر این عوامل گوناگون علل دشواری ورود بنگاههای تولیدی جدید را توضیح بدهند، می‌توان گسترش شکلهای خاص ورود را درك کرد: در صنایع جدید، بنگاههای تولیدی بزرگ که قبلا در صنایع دیگر فعالیت داشته‌اند، تولید خود را بسط و افزایش می‌دهند؛ بنگاههای بزرگ در صنایعی که هم‌اکنون استقرار دارند، هم به محصول و هم به قیمت خود تنوع می‌بخشند. در واقع، آنها وسایل توسعهٔ آزمایشگاهها و استفاده از اندیشه‌های نو در مرحلهٔ عمل را در اختیار دارند. تسهیلات اعتباری در اختیار این بنگاهها و تراکم ذخایر مهم برای تأمین مالی از منابع خود و ظرفیت بیکاری که می‌توانند به کار اندازند، بدانها امکان می‌دهد تا از موانع بر سر راه ورود به شاخه‌های دیگر تولید بگذرند. و در پایان، برای بنگاه تولیدی جدید ورود به بخشهایی که قبلا تبلیغات مهم بازرگانی در آنها شده، کمتر دشوار است.

قسمت چهارم ـ رقابت و تغییر محصول

رقابت فراگردی با جنبه‌های متعدد است: تاکنون اشکال رقابت به صورت تغییر قیمت و مقدار محصول معین بررسی شده است؛ هنگامی که میان محصول تمایز و اختلاف وجود دارد، محصولات فروشندگان مختلف تفاوت پیدا می‌کند. اما این تمایز معلوم و ثابت فرض می‌شود و در نتیجه فقط متغیرهای قیمت و مقدار مورد بررسی قرار می‌گیرند.

ممکن است رقابت به شکل دیگر نیز باشد و آن رقابتی است که بر اثر تغییر محصول

18. Kaiser-Frazer 19. Reconstruction Finance Corporation

تحقق می‌پذیرد: «در واقع، در نظام اقتصادی، محصول فرّارترین اشیاء و حتی فرّارتر از قیمت است»[20].

بنابراین، همیشه نمی‌توان، بجز قیمت و مقدار، همهٔ عناصر دیگر را معلوم دانست. همچنین لازم است نظریهٔ محصولات در خطوط مهمی که چیمبرلین به شرح زیر پیشنهاد کرده است، بسط پیدا کند.

۱) ابتدا، موافق نظر این نویسنده، سه عامل عمدهٔ تعیین‌کنندهٔ محصولات را می‌توان تشخیص داد:

الف. رسم و عادت (*یا بی‌تحرکی*) که به درک ثبات یا انعطاف ناپذیری بعضی از محصولات کمک می‌کند. مدت زمانی که محصول طی آن تغییر نمی‌نماید (مثلا نوع اتومبیل) از توافق پژوهش در کیفیت فنی بهتر یا زیبایی بیشتر با پژوهش دربارهٔ تقسیم هزینه‌ها بر مقدار تولید مکفی ناشی می‌شود.

ب. *هنجارها*، بستگی به مقررات قانونی، به نظامات حرفه‌ای و به مفاهیم اخلاقی یا معنوی دارند. این هنجارها غالباً با جست‌وجوی سود بیشینه در تضاد قرار می‌گیرند.

پ. *بیشینه‌سازی منافع*. گزینش نوع محصول برحسب تمرکز سلیقه‌های مصرف‌کنندگان و نیز تمرکز درآمدها تا به سطح نسبتاً پایین انجام می‌گیرد. ساخت محصولات جدید، تحت تأثیر ترقی فنی، غالباً به نابودی محصولات دیگر منتهی می‌شود.

و اما دربارهٔ دورهٔ زمانی محصول، تولیدکننده به این دو نظر گرایش دارد که این دوره تا ایجاد تقاضای جدید چندان به درازا نمی‌کشد و نیز آن محصول در مقایسه با سایر محصولات زودتر از معمول فرسوده نمی‌شود.

کیفیت محصول نیز تابع اندیشهٔ بیشینه‌سازی‌سود است. به سبب شناخت ناقص و جزئی که مصرف‌کننده از کیفیت محصول (به ویژه بجز محصولات غذایی) دارد، تولیدکننده با اندکی کاهش در کیفیت محصول می‌تواند از هزینهٔ خود بکاهد و به همان قیمت به فروش ادامه بدهد، یا قیمت را پایین بیاورد؛ تنزل کیفیت ممکن است تا موقعی صورت گیرد که امکانات فنی اجازه می‌دهد (مثلا در مورد اختلاط و امتزاج اشیاء).

۲) عده‌ای رابطهٔ مهم، پس از پذیرش تغییرپذیری محصول، به شرح زیر نمودار می‌شود:

الف. *رابطهٔ محصول ـ مقدار*. نظیر کشش تقاضا نسبت به قیمت، کشش تقاضا نسبت به محصول نیز وجود دارد: کشش اخیر، به ازای قیمت معین، واکنشهای تقاضا را نسبت به تغییرات ممکن در محصول نشان می‌دهد. در صورتی که مصرف‌کننده از تغییر قیمت بیش از تغییر کیفی محصول آگاه باشد، تولیدکننده ممکن است به کاهش کیفیت محصول خود به سبب کشش ناچیز تقاضا نسبت به محصول رهنمون شود.

---

20. E.H.Chamberlin, The Product as an Economic Variable, *Quarterly Journal of Economics*, Feb. 1953.

همچنین، لازم به یادآوری است که، نظیر جنگ قیمتها در رقابت خصمانه، جنگ میان محصولات نیز وجود دارد. این جنگ به صورت بهبود پیاپی در کیفیت ادامه می‌یابد تا زمانی که هزینه‌ها از قیمتها تجاوز کند. چیمبرلین مثال «جنگهای سرعت» را در تاریخ حمل و نقل، به ویژه در مورد حمل و نقل مسافر یادآور می‌شود

ب. *رابطهٔ محصول ـ قیمت*. ارتباطی میان کیفیت یک محصول و قیمت آن وجود دارد. مصرف کنندگان مایلند این طور فکر کنند که قیمتِ ضعیف‌تر کیفیت پایین‌تر را معنی می‌دهد؛ تقاضا می‌تواند به دنبال تنزل قیمتها بالا نرود، یا حتی کاهش یابد. تولیدکنندگان نیز ترغیب بشوند که به جای تغییرات محصول به تغییرات قیمت رجحان بدهند.

پ. *رابطهٔ محصول ـ تبلیغات*. بنگاههای تولیدی متعدد برای حفظ مقدار فروش خود علی‌رغم تنزل کیفیت محصول از تبلیغات استفاده می‌نمایند. برخی دیگر، به جای آنکه بر مخارج تبلیغاتی خود بیفزایند از منابع خود برای بهبود محصول استفاده می‌کنند و سرانجام عده‌ای نیز تبلیغات را با بهبود کیفیت محصول درهم می‌آمیزند.

۳) در پایان، سیاست تغییر محصول باید با توجه به وضعیتهای مختلف رقابت مورد بررسی قرار گیرد:

الف. در وضعیت *انحصار* چندین *قطبی ناقص* (یا رقابت نامتجانس)، سیاست هر تولیدکننده مستقل است و واکنش رقیبان را بر نمی‌انگیزد. سیاستهای متوافق تولیدکنندگان به سوی جبران یکدیگر میل می‌نمایند و هیچ یک دریافتی مورد انتظار خود را به دست نمی‌آورند؛ در این صورت تأمین ازدیاد هزینه‌ها دشوار خواهد بود.

با این همه، هنگامی که در بازار هم خریداران مراقب کیفیت محصول و آمادهٔ پرداخت قیمت بالاتر باشند و هم خریدارانی وجود داشته باشند که بیشتر در اندیشه و نگران قیمت هستند تا کیفیت، تولیدکنندگان مختلف می‌توانند سیاستهای مخالف با یکدیگر را دنبال کنند؛ بعضی می‌توانند با تغییر محصول و فروش به قیمت بالاتر منافع بیشتر به دست آورند. تعادل بازار، با توجه به تنوع محصول، قیمت و هزینه برقرار می‌شود.

ب. در وضعیت *انحصار* چند*قطبی*، تولیدکنندگان مختلف دربارهٔ وابستگی میان سیاستهای تغییر محصولات خود آگاهی دارند. در این زمینه، چنان که دربارهٔ سیاست قیمتها ملاحظه شد، امکانات گوناگونی در اختیار است و از سازش و تبانی کامل آغاز می‌گردد و به استقلال می‌رسد. اما به نظر می‌آید که در بسیاری از موارد، فروشندگان رقابت در زمینهٔ کیفیت محصول را به رقابت در زمینهٔ قیمت برتری دهند، زیرا، از یك سو واکنش رقیبان در این زمینه کمتر سریع و دقیق است و از سوی دیگر مصرف کننده در برابر کیفیت محصول بیشتر حساسیت دارد تا نسبت به قیمت.

هنگامی که سازش و تبانی کامل یا تقریباً کامل دربارهٔ سیاست محصول برقرار است، برای تأمین بهزیستی مصرف کنندگان، کیفیت معمولی برای محصول و تنوع نسبتاً کمتر در محصولات را می‌توان پیش بینی کرد. احتمال می‌رود که انحصارگران چندقطبی پیرامون بعضی از کیفیتهای پُردوام نگردند،

زیرا از میزان تقاضا کاسته می‌شود.

هنگامی که سازش و تبانی ناقص باشد یا سیاستهای تولید نامتوافق و ناهماهنگ باشد، دو عنصر باید موردنظر قرار گیرد:

الف. سیاست قیمتها: اگر سازش و تبانی دربارهٔ قیمت باشد، بر فروشندگان قیمت فروش یکنواخت تحمیل می‌شود؛ رقابت می‌تواند دربارهٔ محصول فقط در جهت بهبود کیفیت انجام گیرد؛ چه هرگونه تنزل در کیفیت نمی‌تواند همراه با کاهش قیمت باشد. هرگاه سازش و تبانی دربارهٔ قیمت نباشد، سیاست محصول می‌تواند بهبود یا اُفت کیفیت را به یك اندازه نتیجه بدهد.

ب. ساختار تقاضا: هرقدر گروههای مختلف خریدار ابعاد نزدیکتری با یکدیگر داشته باشند و تمرکز فروشندگان در اِنحصار چندقطبی ضعیف‌تر باشد، تنوع در محصولات بیشتر است.

بنابراین، موافق با نظر چیمبرلین می‌توانیم چنین نتیجه بگیریم که «رقابت بجز از طریق قیمت» را نمی‌توان خارج از تحلیل رقابت قرارداد، زیرا این جریان در هر فراگرد رقابتی به صورتی زنده انتشار می‌یابد.

قسمت پنجم - نظریهٔ قیمتها و واقعیت

تحلیل نظری رفتار بنگاه تولیدی در بازار، که تا کنون ارائه شد، در معرض انتقادات نسبتاً زیاد و در جبههٔ مخالف عمل محافل کار و کسب در تعیین قیمتها قرار گرفته است.

نظریهٔ بنگاه تولیدی بر پایهٔ چند فرضیه بنا گردیده است و این پرسش را می‌توان پیش کشید که آیا انتخاب این فرضیه‌ها ارزنده و معتبر می‌باشد. بررسی دو مجموعه از انتقادات در این چشم‌انداز شایان توجه است: انتقاد نخست ارزش تحلیل نهاییون را بر پایهٔ تحقیق آماری از رؤسای بنگاهها مورد ایراد قرار می‌دهد و انتقاد دوم دقت را به سوی تولید گوناگون در اقتصاد معاصر جلب می‌نماید.

بخش *اول* از قسمت *پنجم* - ایراد بر تحلیل نهاییون

این ایراد ناشی از تحقیقات آماری است که طی سالهای اخیر در محافل کار و کسب و مشاهدات تجربی به عمل آمده و برخی از نویسندگان را به فکر انداخته است تا نظریهٔ جدید تشکیل قیمتها را مُبَرا از غیر واقع‌گرایی در تحلیل نهاییون ارائه کنند. نخست نتایج این تحقیقات مهم آماری را مورد توجه قرار می‌دهیم و سپس ارزش و جنبه‌های آموزشی آنها را بررسی می‌نماییم.

§ ۱. تحقیقات آماری و نتایج آنها

اول) *تحقیق آماری اکسفورد* به مدیریت آقایان هال و هیچ[21] در سال ۱۹۳۹ از همه معروف‌تر است. به نظر این دو نویسنده، تحقیق دربارهٔ امکانات عمومی کاربرد تحلیل قراردادی سیاست قیمت و

21. Hall and Hitch, Price Theory and Business Behaviour, *Oxford Economic Papers*, n°2.

تولید را برحسب هزینهٔ نهایی و دریافتی نهایی مورد تردید قرار می‌دهد و چنان طرز رفتاری را برای کارآفرین اقتصادی پیشنهاد می‌نماید که نظریهٔ معمولاً مورد قبول می‌خواهد نادیده بگیرد. این پیشنهاد تشکیل قیمت بر پایهٔ اصل هزینهٔ کل[22] است.

استنباط کنونی، برای تشریح و توضیح بیشینه‌سازی منافع، اقدامات زیر را درنظر می‌گیرد:

ـ ایجاد تساوی میان قیمت و هزینهٔ نهایی در حالت رقابت کامل (دریافتی نهایی مساوی با قیمت است)؛

ـ ایجاد تساوی میان هزینهٔ نهایی و دریافتی نهایی در موارد دیگر (دریافتی نهایی کوچکتر از قیمت است).

کارآفرینان اقتصادی در پاسخ به پرسشها (علی‌الاصول، وضعیتهای انحصار چند قطبی) افشا می‌کنند که در سیاست قیمتها قصد ندارند منافع خود را بر پایهٔ ایجاد تساوی میان دریافتی نهایی و هزینهٔ نهایی به میزان بیشینه برسانند. این نظر، در بعضی از موارد، براساس این واقعیت توجیه می‌شود که کارآفرینان اقتصادی به منافع بلند مدت خود می‌اندیشند و از منحنیهای تقاضا و هزینهٔ بلندمدت و حتی کوتاه‌مدت کمك می‌گیرند. اما مهمترین توجیه به عقیدهٔ آقایان هال و هیچ، این است که کارآفرینان اقتصادی در جهات مختلف فکر می‌کنند و با تعیین قیمت می‌کوشند قاعدهٔ عملی، یعنی قاعدهٔ هزینهٔ کل را به مورد اجرا بگذارند: هرگاه از کاربرد این قاعده منافع بیشینه به‌دست آید، فقط «محصول فرعی تصادف» تلقی می‌گردد.

دستوری که برای محاسبهٔ «هزینهٔ کل» مورد استفاده قرار گرفته است، برحسب بنگاههای تولیدی مختلف تغییر می‌نماید، اما می‌توان این شیوهٔ عمومی را پیشنهاد نمود: برای تأمین هزینه‌های ثابت و حد نهایی سود (غالباً ۱۰٪) درصدی بدان افزوده می‌شود. هزینه‌های فروش (و ندرتاً بهرهٔ سرمایه) در هزینه‌های ثابت احتساب می‌شوند وگرنه در جمع منافع به حساب منظور می‌گردد.

قیمتهایی که به این ترتیب تعیین شده‌اند یا پایدار می‌مانند و در صورت بروز تغییر مهم در مزد یا هزینهٔ مواد اولیه تغییر می‌پذیرند و از تغییرات ملایم یا موقتی تقاضا تبعیت نمی‌نمایند (در این باب، آقایان هال و هیچ مفهوم منحنی شکستهٔ تقاضا را مطرح می‌کنند).

دوم) نتایج این تحقیق آماری در کتاب اندروز تحت عنوان *فعالیت اقتصاد صنعتی*[23] بسط یافته است.

اندروز، با توجه به تحقیقاتی که در صنعت الیاف مصنوعی و در بعضی از شاخه‌های صنعت کفش انجام گرفته است، ضرورت ارائهٔ نظریهٔ جدید تشکیل قیمت محصولات صنعتی را مبتنی بر اصل هزینهٔ کل می‌پذیرد. نظریهٔ وی را می‌توان به شرح زیر خلاصه کرد:

*الف*ـ قیمتی که بنگاه تولیدی برای محصول معین کرده، برابر است با هزینهٔ متوسط به علاوهٔ رقمی اضافه بر این هزینه؛

ب ـ هزینهٔ متوسط مستقیم (یا هزینهٔ متوسط عوامل متغیر) بدون توجه به تولیدی که انجام گرفته

---

22. full cost   23. P.S.Andrews, *Manufacturing Business*, 1949.

است، میل دارد که در سطح ثابتی باقی بماند. قیمت عوامل متغیر معلوم فرض شده است؛

ب. یك رقم نهایی، اضافه بر هزینه، معمولا هزینهٔ عوامل ثابت را تأمین می کند و سطح عادی سود خالص را به دست می دهد؛ اگر صنعت بر روی هم در نظر گرفته شود، این رقم نهایی می تواند تغییرات دائمی و عمومی را در قیمت عوامل غیرمستقیم تولید منعکس کند؛ اما بدون توجه به میزان تولید، ثابت باقی خواهد ماند، زیرا سازمان صنعت معلوم فرض شده است؛

ت. هرگاه قیمت عوامل مستقیم معلوم فرض شود، قیمت، بدون توجه به میزان تولید، بدون تغییر می ماند.

سوم) سرانجام، نتایج تحقیق آماری هگ در انگلستان تحت عنوان *کشور سیاه در سالهای ۱۹۴۷-۱۹۴۸*[۲۴] به شرح زیر آورده می شود:

الف. چنین به نظر نمی رسد که کارآفرینان اقتصادی اهمیت بسیار زیادی برای دریافتی نهایی و کشش تقاضا قائل بشوند: («پیش بینی شرایط تقاضا هم غیرواقع گرایانه و هم نامطمئن است»). اینان ظاهراً براساس فرضیهٔ پیشنهادی کینز دایر به اینکه وضعیت موجود به بقای خود ادامه خواهد داد «مگر آنکه دلایل دقیق بر انتظار تغییر وجود داشته باشد» کار می کنند. هرگاه تغییری پدید آید، واکنش احتمالی افراطی خواهد بود.

ب. دراینجا دو نوع متمایزِ سیاست تولید خاطرنشان می گردد:

ـ در بنگاههای تولیدی کوچك، تولید به ندرت به طرزی معین می شود که هزینهٔ نهایی با دریافتی نهایی مساوی گردد، بلکه از قواعد عملی، بدون تمایل به تحقق منافع بیشینه، ناشی می شود؛ کارآفرینان اقتصادی قصد دارند میزان کار کمینه را با لذت بیشینه ترکیب نمایند و در بلندمدت درآمد ثابتی را طلب می کنند.

ـ در بنگاههای تولیدی بزرگ، تمایل بیشتر در جهت تحصیل منافع بیشینه احساس می شود، اما این بنگاهها از بیشینه سازی منافع در بلند مدت راضی به نظر می رسند، لکن برای تأمین این سود سیاست علمی ندارند.

پ. در باب سیاست قیمتها، به اتفاق آراء قبول شده است که هزینهٔ کل به عنوان پایهٔ تعیین قیمت به کار رود. اما سیاست هزینهٔ کل لزوماً این معنی را نمی دهد که کارآفرین اقتصادی نسبت به بیشینه سازی منافع خود بی اعتنا و بی تفاوت باشد: «در همهٔ بنگاههای تولیدی مورد بررسی، هرجا که هدف کارآفرینان اقتصادی تأمین سود بیشینه بوده، به روشنی کوشش شده تا حدود سود را... در شرایط معین بازار، هر قدر بیشتر ممکن است، حفظ کنند.» قدر مسلم، کارآفرینانی چند از تغییر قیمت امتناع ورزیده اند؛ زیرا از نتیجهٔ این گونه تغییرات می ترسیده اند و در فکر وضعیت بهتری بوده اند. دلایل و جهات امتناع ناشی از تغییر قیمتها پیش بینیهای نامطمئن یا نادرست و یا حتی نفوذ ذهنی و غیر پولی است؛ این امر فقط و فقط تصمیم به بیشینه سازی را پیچیده می کند، ولی از اعتبار نمی اندازد.

24. D.C.Hague, *Black Country in 1947-1948*, *Review of Economic Studies*, 1949-1950, n°41.

§ ۲. ارزش و تعلیمات این تحقیقات آماری

چه نتایجی را می توان از این تحقیقات آماری گرفت؟ آیا این تحقیقات آماری هرگونه ارزش را از تحلیل نهاییون سلب می کند؟

الف) مچلوپ در مقالهٔ مهمی تحت عنوان «تحلیل نهایی و پژوهش تجربی»[۲۵]، به دفاع از نهاییون برخاسته و ثابت کرده است که کارآفرینان اقتصادی دربارهٔ محتوی فکری اقتصاددان به هنگام گفت‌وگو از کشش تقاضا و دریافتی نهایی دقت فراوان معمول داشته‌اند. مثلا در تحقیق آماری آقایان هال و هیچ، ۲۴ بنگاه تولیدی به دلایلی قیمت بالاتر را مقرر نمی دارند. از این میان ۱۷ بنگاه «ترس از رقیبان بالقوه» یا «ایمان و اعتقاد به اینکه از جانب دیگران پیروی نخواهد شد» را دلیل می آورند و عقیده دارند که اگر قیمت خود را بالا ببرند این خطر احتمالی در پیش است که بخشی از مشتریان را از دست بدهند. به عبارت دیگر، این بنگاهها به کشش تقاضا توجه دارند. همچنین می توان تصور کرد که واکنش دفاع از خود، که به صورت انعطاف ناپذیری قیمت ابراز می شود، به هیچ وجه با فرضیهٔ بیشینه سازی سود مخالف نبوده، بلکه برعکس، دلالت بر این نگرانی فکری دارد که منافع پایدار در زمانی هرچه طولانی تر تأمین گردد. حدود نهایی اضافی که رقم «هزینهٔ کل» را عملا در هزینهٔ مستقیم، درشت تر می نماید، به نوبهٔ خود، ظاهراً براساس هزینه های غیرمستقیم و نیز به ویژه قضاوت بنگاه تولیدی دربارهٔ قیمتی که بازار می تواند بپذیرد، معین می شود. این قضاوت برای دوره ای بس طولانی به عمل می آید و در عین حال دشواریهای تغییر قیمت و رقابت بالقوه را مورد توجه قرار می دهد. این چنین طرز عمل آیا با اصول نظری مخالفت دارد؟

از سوی دیگر، در بعضی از موارد، روشهای تحقیق آماری ناقص بوده است. آیا پرسش از کارآفرینان اقتصادی در زبان فنی اقتصاددانان (کشش تقاضا، هزینهٔ نهایی و دریافتی نهایی) مناسبت دارد؟ چنان که مچلوپ به ریشخند می گوید، آیا این عمل، همان نیست که کوشش شود رسوم و عادات یك فرد بومی جزایر فیجی با پرسش به زبان «انگلیسی شاهانه» درك گردد؟ به علاوه، برخی از پرسشگران از بی اطلاعی رؤسای بنگاههای تولیدی دربارهٔ آمار دقیق کشش تقاضا یا هزینهٔ نهایی دچار شگفتی می شوند. با این همه، آیا حق این است که از فقدان ارزیابیهای عددی چنین نتیجه گیری شود که مفاهیم مورد استفاده و مصطلح بی فایده هستند؟ سرانجام تحقیقات آماری که به پذیرش قاعدهٔ قراردادی و خودکار قیمتها رهنمون شده اند، آیا خودشان نامکفی نیستند؟ ادواردز[۲۶]، ظاهراً، بررسی عینی بسیار درست را در این زمینه انجام داده است: در یك بنگاه تولیدی پیش از ارزیابی هزینه و در فاصلهٔ این ارزیابی و تعیین قیمت، مباحثه ای میان مسئولان تولید و فروش در می گیرد و در جزئیات مطالعه می شود و جنبه های گوناگون وضعیت مرور می گردد و آثار تغییر در قیمتها، تولید، کیفیت محصول و سیاست فروش ارزشیابی می شود. این مرحله از تهیه و آمادگی، هرچند در آغاز فاقد رویهٔ

25. Machlup, Marginal Analysis and Empirical Research, *American Economic Review*, 1946.

26. R.S.Edwards, The pricing of manufactured products, *Economica*, August 1952.

انعطاف ناپذیر و سخت بوده و سپس به سرعت از یاد می رود، جنبهٔ حیاتی و اساسی دارد. آیا در این شرایط، می توان از پذیرش ارزش و اعتبار تحلیل نهاییون سر باز زد؟

ب) علی رغم این نارساییها و نقایص یا زیاده رویها و خبطها در تفسیر، تحقیقات پیشین این نتیجهٔ خوشایند و مطلوب را داشته اند که اقتصاددانان را به ملایمت در بعضی از فرضیه های خود رهنمون گشته اند. در این مورد چهار نکتهٔ اساسی به شرح زیر به نظر می رسد:

۱) در مرحلهٔ نخست، بجاست مفهومی وسیع تر و پیچیده تر از انگیزش کارآفرین اقتصادی داشته باشیم. بیشینه سازی منافع پولی یگانه انگیزهٔ اقدام او را تشکیل نمی دهد. این انگیزه با سایر انگیزه ها که ممکن است به راه حلهایی بجز بیشینه سازی سود برسد، وارد مسابقه و رقابت می شود:

- برخی از انگیزه ها کارآفرین اقتصادی را وا می دارند که در سطح زیر سود بیشینه باقی بماند: به این ترتیب، سازش میان کوشش در فعالیت و فراغت از کار پدید می آید. هیکس خاطر نشان کرده است که «بهترین گزینش از میان منافع انحصار همانا زندگی آرام است». انتخاب میان فراغت از کار و کوشش در کار که با فشار رقابت شدت می گیرد، به سود وضع اخیر نیست؛
- انگیزه های دیگر، مانند تمایل به داشتن بنگاه تولیدی نیرومند و جست وجوی اعتبار، کارآفرین اقتصادی را وا می دارند تا بر منافع بیشینه پیشی گیرد؛
- سرانجام، برخی دیگر، مانند جست وجوی «قیمت عادله» ترس از ماجراجویی و روش معمولی، کارآفرین اقتصادی را برمی انگیزد که منافع کنونی خود را حفظ نماید.

۲) لازم است عوامل پویا نیز مورد توجه قرار گیرند؛ کارآفرین اقتصادی طی زمان عمل می کند و تابع عدم اطمینان و خطر احتمالی می باشد و در سیاست تولید و قیمت سه نکته را به شرح زیر در نظر دارد:

الف. بیشینه سازی منافع بلندمدت و یا به سخنی دقیق تر ودرست تر، اندیشهٔ بقای بنگاه تولیدی، همراه با منافع مناسب و مطمئن: کارآفرین اقتصادی، حتی، میل دارد که احتمال زیان خود را بیشتر و امکان سود خود را کمتر ارزیابی کند؛

ب. سیاست نقدینگی، به منظور اجتناب موقت از بحران موجودی نقدی و سیاست انعطاف پذیری داراییها (امکان تبدیل یك دارایی به دارایی دیگر طی فراگرد تولید) که ممکن است بخش معینی از منافع را قربانی نماید؛

پ. اندیشهٔ تحریك تقاضا در بلندمدت، به ویژه اگر کاهش قیمت در زمان معین یا طی دورهٔ معین بتواند تقاضای آینده را افزایش بدهد.

این موضوع درست عقیدهٔ خانم رابینسون را بدین شرح مجسم می کند: «چنین به نظرم می رسد که ساده ترین و معتبرترین هدف جامع کارآفرین اقتصادی نخست بقا و سپس رشد بنگاه تولیدی باشد»[27].

27. Joan Robinson, Imperfect Competition Revisited, *Economic Journal*, 1953, p.582.

۳) تصمیمات رئیس بنگاه تولیدی نه فقط حساب درآمد بنگاه بلکه سرمایهٔ آن را نیز در نظر دارد؛ چنان که بالدینگ خاطرنشان ساخته است، رئیس بنگاه در برابر تغییر ساختار ترازنامهٔ خود واکنش نشان می‌دهد: رئیس بنگاه مانند بانکداری که مطالبات و موجودیهای خود را با یکدیگر تطبیق می‌دهد، در جست‌وجوی بهترین طرز توزیع ممکن دارایی و بدهی خود می‌باشد. به عنوان مثال، فروش محصولات برای کارآفرین اقتصادی موجب افزایش نقدینگی و نیز کاهش ذخایر می‌گردد؛ در نتیجه تولید افزون‌تر جانشین ذخایر می‌شود؛ این تولید عناصر دیگر ترازنامه را تغییر می‌دهد و این عناصر نیز به سهم خود می‌بایستی سروسامان بگیرند، الخ.

۴) و در پایان، بجاست رویدادهای اقتصادی نیز مورد توجه واقع شوند. در اینجا، هم عقیده با مچلوپ، می‌توان تصور کرد که اگر در بعضی از موارد و در دورهٔ ثبات نسبی حق با نظریه‌پردازان «هزینهٔ کل» است، نهاییون نیز در دوره‌های تغییر و مواقعی که می‌بایستی دگرگونیهایی در سیاست بنگاههای تولیدی پدید آید، ذیحق می‌باشند.

بخش دوم از قسمت پنجم ـ واقعیات تولید متعدد

نقص بسیار جدی و مهم نظریهٔ بنگاه تولیدی ناآگاهی بر این حقیقت است که در دنیای نوین بنگاه تولیدی، عموماً چندین محصول را فراهم می‌آورد. نظریهٔ بنگاه تولیدی نشان دوره‌ای را برخود دارد که فعالیت بنگاه تولیدی هنوز تنوع و دگرگونی نداشته است.

دلیل اصلی تولید متعدد و گوناگون وجود ظرفیت بیکار است. بنگاه تولیدی قصد دارد با اقدام به ساخت کالاهای جدید از این ظرفیت بیکار به طرزی رضایت بخش بهره برداری کند. منشاءِ ظرفیت بیکار ممکن است، در نوسانات شیوهٔ فنی، مواد اولیه یا بازارها در درازمدت و یا در اقدام به ادغام عمودی و در پژوهش صنعتی باشد. مورد اخیر بعضی از محصولات را از پسند روز می‌اندازد و موجب پیدایش محصولات نوظهور می‌شود.

هنگامی که بنگاه تولیدی چند نوع کالا تولید می‌کند، سه حالت تشخیص داده می‌شود:

۱) تولید همزمان: تولید هر کالا می‌تواند، بدون آنکه ساخت کالاهای دیگر را تحت تأثیر قرار بدهد، تغییر بپذیرد.

۲) تولید متبادل: تولید کالاهای مختلف به هم وابسته است، به قسمی که افزایش مقدار تولید یکی لزوماً موجب محدودیت تولید دیگری می‌گردد و برعکس.

۳) تولید پیوسته: تولید محصولات مختلف از لحاظ فنی به یکدیگر مرتبط است. محصولات پیوسته گاهی به نسبتهای ثابت و زمانی در نسبتهای متغیر ساخته می‌شوند.

الف) هزینه‌های بنگاه تولیدی سازندهٔ چند محصول

مورد تولید چند کالا مسائلی را به شرح زیر در تعیین هزینه‌ها مطرح می‌سازد.

الف. هنگامی که تولید همزمان وجود دارد، محاسبهٔ هزینهٔ نهایی جزئی هر محصول همراه با تعیین افزایش هزینه‌های کل موافق با ازدیاد یك واحد از یك محصول امکان دارد، به شرط آنکه مقدار محصولات دیگر ثابت بماند.

همچنین، ممکن است هزینه‌های متغیر ویژه، مربوط به تولید مقدار معلوم یك کالا را تعیین نمود. فرض می کنیم هزینهٔ کل معلوم ترکیب Q_A و Q_B از دو محصول A و B در دست است. هزینهٔ ویژهٔ متغیر (V_s)، مربوط به Q_A به ترتیب به دست می آید که چقدر از هزینهٔ کل کسر می گردد، اگر فقط مقدار Q_B تولید بشود. سپس محاسبهٔ هزینهٔ متغیر متوسط ویژه ($\frac{V_s}{Q_A}$) آسان خواهد بود.

با این همه، هزینه های مشترك را که به شکل هزینه های ثابت یا متغیر به همهٔ محصولات بر روی هم وابسته‌اند، نمی توان معین کرد. هیچ روش نظری تخصیص، اعتبار و ارزش ندارد و در این مورد فقط می توان به روشهای عملی متوسل گردید.

ب. هنگامی که تولید متبادل انجام می گیرد، ملاحظات پیشین همچنان معتبر می باشند. اما، راجع به هزینهٔ نهایی جزئی دو حالت پیش می آید:

- اگر ظرفیت بدون استفاده موجود باشد، هزینهٔ نهایی جزئی از پیش معین می شود؛
- اگر ظرفیت کاملا مورد استفاده قرار گرفته است، مقدار یك کالا را نمی توان زیاد کرد مگر اینکه به ترتیب مقدار کالاهای تولید شدهٔ دیگر را ثابت نگاهداشت؛ بنابراین، هزینهٔ نهایی جزئی باید به منزلهٔ تغییر هزینهٔ کل ناشی از ازدیاد یك واحد از تولید یك کالا همراه با کاهش نظیر در تولید کالاهای دیگر تعریف شود.

پ. هنگامی که تولید پیوسته به نسبت ثابت (مثلا یك واحد از A ودو واحد از B) جریان دارد، بنگاه را می توان همچون بنگاه تولیدی در نظر گرفت که فقط یك کالای مرکب تولید می کند، به طوری که یك واحد آن از «$1A+2B$» تشکیل شده است و در این حالت هزینه های این کالای مرکب را می توان محاسبه نمود. هرگاه نسبت میان محصولات پیوسته تغییر بپذیرد، می توان هزینهٔ نهایی جزئی هر محصول را محاسبه کرد. هزینه های متغیر ویژه برای هر محصول را نمی توان به دست آورد، زیرا توقف جریان تولید یك محصول، به دلایل و به جهات فنی، لزوماً موجب توقف جریان تولید محصولات پیوستهٔ دیگر می شود و فقط می توان هزینه‌های متغیر ترکیبی کلیهٔ کالاهای پیوسته را محاسبه نمود.

ب) دریافتی بنگاه تولیدی سازندهٔ چند محصول

اگر فروش هر محصول بستگی به قیمت محصولات دیگر نداشته باشد، گفته می شود که کالاها نسبت به تقاضا مستقل از یکدیگر هستند؛ دریافتی کل بنگاه تولیدی جمع دریافتهای جزئی حاصله از هر کالاست.

هر گاه فروش یك کالا به قیمت کالاهای دیگر بستگی داشته باشد، کالاها از طریق تقاضا به یکدیگر وابسته‌اند: در این صورت باید دانست که آیا این کالاها مکمل یا جانشین یکدیگر هستند. اگر دو کالا مکمل یکدیگر باشند، تغییر قیمت یکی، در صورتی که قیمت کالای دیگر ثابت بماند، موجب تغییر در فروش هر دو کالا می شود: ماهیت و اهمیت تغییر دریافتی کل وابسته به کشش تقاضای دو کالا نسبت به قیمت خواهد بود. اگر دو کالا بتوانند جانشین یکدیگر بشوند، کاهش قیمت کالای اول، به شرط آنکه قیمت کالای دوم تغییر نکند، موجب تقلیل مقدار فروش کالای دوم خواهد شد: تغییر دریافتی کل به کشش تقاضای کالای نخست نسبت به قیمت بستگی خواهد داشت.

همچنین، می توان دریافتی نهایی جزئی یك کالا، یعنی دریافتی کل موافق با تغییر مقدار فروش یك کالا (فروش کالاهای دیگر تغییر نمی نماید) و دریافتی نهایی کلی، یعنی تغییر دریافتی کل موافق با تغییر همزمان در فروش دو کالا را محاسبه نمود: اگر تغییر در مقدار فروش بسیار کوچك باشد، دریافتی نهایی کل برابر با جمع دو دریافتی نهایی جزئی هر یك خواهد بود.

پ) تعیین قیمت

رئیس بنگاه، که در جست‌وجوی سود بیشینه است، می بایستی در حالت تولید همزمان یا متبادل، دریافتی نهایی ویژهٔ یك کالا را با هزینهٔ نهایی جزئی آن بسنجد: تا زمانی که دریافتی نهایی جزئی بزرگتر از هزینهٔ نهایی جزئی است، سود رئیس بنگاه تولیدی در افزایش مقدار فروش کالا می باشد. بدین گونه، با صرفه ترین ترکیب به دست خواهد آمد:

۱) اگر، به ازای هر کالایی که تولید بشود، دریافتی نهایی جزئی با هزینهٔ نهایی جزئی برابر باشد؛

۲) اگر، برای هر کالا، دریافتی نهایی جزئی به ازای مقدار بسیار کمی، بزرگتر از هزینهٔ نهایی جزئی باشد.

اکنون حالت تولید پیوسته را در نظر می گیریم.

الف. اگر تولید پیوسته به نسبتهای متغیر انجام گیرد، رئیس بنگاه تولیدی به منظور بیشینه سازی منافع خود قواعدی را به کار می بندد.

ب . اگر تولید پیوسته در نسبتهای ثابت انجام گیرد، فروشنده در جست‌وجوی مقداری از هر کالاست که به ازای آن دریافتی نهایی هیچ است، یعنی به ازای آن دریافتی کل بیشینه می باشد. هرگاه شرایط فنی تولید چنان باشد که تولید نخستین کالا، که به ازای آن دریافتی نهایی هیچ است، با تولید مقداری از دومین کالا، که به ازای آن دریافتی نهایی منفی است، مطابقت کند، در این صورت باید برنامهٔ قسمتی از تولید کالای دوم لغو بشود.

اگر هزینه های تولید و فروش را در نظر بگیریم، نفع رئیس بنگاه تولیدی در افزایش تولید تا بدان میزان است که دریافتی نهایی یك واحد مرکب (1A+2B) برابر با هزینهٔ نهایی این واحد مرکب بشود. در حالت نسبتهای ثابت، می توان ثابت کرد که تولید یك واحد مرکب اضافی برای کالای A به صورت دریافتی نهایی منفی ظاهر می گردد، حال آنکه دریافتی نهایی B باز هم مثبت می ماند: در این شرایط، نفع رئیس بنگاه تولیدی است که قسمتی از تولید A را حذف کند، به قسمی که دریافتی نهایی حاصله برای A برابر با صفر بشود.

کتابشناسی

SUR L'ANALYSE DES MARCHÉS ET DES PRIX

1) Sur la notion de concurrence

R. Frisch, Monopole, polypole, la notion de force dans l'économie, dans

National Okonomisk Tidsskrift, Copenhague, 1933 (reproduit dans *International Economic Papers*, vol. I).
F. Perroux, Concurrence et effet de domination, dans la revue *Banque* (mai 1952).
F. Hayek, The Meaning of Competition, dans *Individualism and Economic Order* (Londres, 1949).
J. M. Clark, Toward a concept of Workable Competition (*American Economic Review*, 1940, pp. 241-256).
— Competition : Static models and Dynamic Aspects (*American Economic Review*, mai 1955).
— The uses of diversity : Competitive bearings of diversities in cost and demand functions (*American Economic Review*, mai 1958, p. 474 sqq.).
Clair Wilcox, The nature of Competition (dans : *Competition and Monopoly in American Industry*) (T.N.E.C., Monograph 21, 1941).
J.-S. Bain, Market Classifications in Modern Price Theory (dans *Quarterly Journal of Economics*, août, 1942).
Joan Robinson, Imperfect Competition Revisited (*Economic Journal*, sept. 1953).
J. K. Galbraith, *American Capitalism* (London, Hamilton, 1952).
H. Guitton, Les rencontres économiques (*Revue économique*, nov. 1955).

2) Sur le monopole

A. Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (1838).
Edgeworth, Teoria Pura del Monopolio (*Giornale Degli Economisti*, juillet 1897).
G. Leduc, *La théorie des prix de monopole* (thèse, Aix, 1927).
F. Zeuthen, *Problems of Monopoly and Economic Warfare* (1933).
J. R. Hicks, The Theory of Monopoly (dans *Econometrica*, janvier 1935).
Zimmerman, *The propensity to Monopolize* (Amsterdam, 1952).
E. A. G. Robinson, *Monopoly* (Cambridge Economic Handbooks, 7e éd.).
P. Sraffa, The laws of Returns under Competitive Conditions (*Economic Journal*, 1926, p. 535).
S. Lombardini, *Il Monopolio Nella Teoria Economica* (Milan, 1953).
Various Views on the Monopoly Problems (*Review of Economics and Statistics*, mai 1949).

Le problème théorique du monopole discriminant a été particulièrement traité par :

A. C. Pigou, *Economics of Welfare* (4e éd., Part. II, chap. 17).
Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition* (chap. 15 et 16).
F. Machlup, Characteristics and Types of Price Discrimination, dans *Business Concentration and Price Policy* (Princeton, 1955).

Sur le monopsone, voir l'ouvrage cité de M. Robinson (chap. 18) ainsi que J.-S. Bain : *Price Theory (op. cit.)*.

La littérature sur le monopole bilatéral est abondante : signalons :

H. Denis, *Le monopole bilatéral* (Paris, Presses Universitaires de France, 1943).
E. Schneider, Zielzetzung, Verhaltensweise und Preisbildung (dans *Jahrbü-*

cher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 157, 1943, p. 410).
G. Tintner, Note on the problem of Bilateral Monopoly (*Journal of Political Economy*, avril 1939).
Et surtout : W. Fellner, Prices and Wages under Bilateral Monopoly, (dans *The Quarterly Journal of Economics*, août 1947).

3) Sur l'oligopole

Chamley, *L'oligopole* (Paris, 1944).
Economie appliquée : numéros spéciaux consacrés à l'oligopole : 1952, nº 1 ; 1955, nºs 3-4 ; 1962, nº 4 ; 1963, nº 1.
M. Shubik, *Strategy and Market Structure* (Wiley, 1959).
W. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth* (Macmillan, 1959).
W. Fellner, *Competition among the few* (Knopf, 1949).
J.-S. Bain, *Price Theory* (*op. cit.*).
Morgenstern, Oligopoly, Monopolistic Competition and the Theory of Games (*American Economic Review*, mai 1948).
G. J. Stigler, The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices (*Journal of Political Economy*, octobre 1947).
Effroymson, The Kinked oligopoly curve reconsidered (*Quarterly Journal of Economics*, février 1955).
Hans Brems, Some notes on the Structure of the Duopoly Problem (*Nordisk Tidskrift for Tekniskøkonomi*, 1948, p. 46).
Hans Brems, Cartels and Competitions, *Weltwirtschaftliches Archiv* (vol. 66, 1951, p. 54).
Hans Brems, On the Theory of Price Agreements (*Quarterly Journal of Economics*, 1951, p. 252).
A. J. Nichol, *Partial Monopoly and Price Leadership* (Philadelphia, 1930).
J. W. Markham, The Nature and Significance of Price Leadership (*American Economic Review*, dec. 1951).
A. Henderson, The Theory of Duopoly (*Quarterly Journal of Economics*, nov. 1954).
H. Mercillon, Nouvelles orientations de la théorie de l'oligopole (*Revue d'économie politique*, 1961).

4) Sur la concurrence avec différenciation

L'ouvrage de Chamberlin est fondamental ; la traduction française est accompagnée d'une préface de F. Perroux et d'une bibliographie exhaustive.

On pourra lire également de E. H. Chamberlin, Monopolistic Competition revisited (*Economica*, novembre 1951).

5) Sur la concurrence et l'entrée

F. Machlup, Competition, Pliopoly and Profit (*Economica*, 1942).
J.-S. Bain, Pricing in Monopoly and Oligopoly (*American Economic Review*, mars 1949), à propos du prix-limite..
J.-S. Bain, *Barriers to new competition* (Cambridge, Harvard University Press, 1956).
J.-S. Bain, Conditions of Entry and the Emergence of Monopoly, dans

Monopoly, Competition and their Regulation (édité par E. H. CHAMBERLIN, Londres, 1954).
J.-S. BAIN, Economies of Scale, Concentration and Entry (*American Economic Review*, mars 1954).
H. G. VATTER, The Closure of Entry in the American Automobile Industry (*Oxford Economic Papers*, octobre 1952).

6) Sur la variation du produit

E. H. CHAMBERLIN, The product as an economic variable (*Quarterly Journal of Economics*, février 1953). Cet article est accompagné d'une note bibliographique.
L. ABBOTT, *Quality and Competition* (New York, 1955).

7) Sur la valeur de l'analyse marginaliste de la firme

HALL et HITCH, Price Theory and Business Behaviour (*Oxford Economic Papers*, mai 1939, reproduit dans *Oxford Studies in the Price Mechanism*, Oxford, 1951).
C. Clive SAXTON, *The Economics of Price determination* (Oxford University Press, 1942).
P. S. ANDREWS, *Manufacturing Business* (Londres, 1949).
D. C. HAGUE, Economic Theory and Business Behaviour (*Review of Economic Studies*, vol. XVI, 1949-1950, nº 41).
F. MACHLUP, Marginal Analysis and Empirical Research (*American Economic Review*, septembre 1946).
H. M. OLIVER Jr., Marginal Theory and Business Behaviour (*American Economic Review*, juin 1947).
R. A. GORDON, Short Period Price Determination in Theory and Practice (*American Economic Review*, juin 1948).
E. BRUNNER, Competition and the Theory of the firm (*Economia Internazionale*, novembre 1952).
A. ROBINSON, The pricing of Manufactured Products (*Economic Journal*, décembre 1950).
Tibor SCITOVSKY, A note on profit maximisation (*Review of Economic Studies*, 1943, XI).
G. ROTTIER, Sur la maximisation du profit (*Economie appliquée*, 1952).
J. LECAILLON, Coût et prix en courte période (*Revue économique*, 1951).
H. DENIS, Théorie et réalité dans l'analyse de l'équilibre de la firme (*Revue économique*, novembre 1951).
R. GUIHÉNEUF, Quelques aspects de la théorie de la firme. Incertitude, Autonomie, Calculs forfaitaires (*Revue économique*, septembre 1954).
Sir D. ROBERTSON, Some recent writings on the theory of Pricing (dans *Economic Commentaries*, Staples, 1956).

8) Sur les cas de production multiple

Outre SCHNEIDER *(Pricing and Equilibrium)*, consulter Joel DEAN, *Managerial Economics* (New York, Prentice Hall, 1954).

فصل پنجم

نظامهای خاص تشکیل قیمتها در اقتصاد نامتمرکز

گوناگونی قیمتهای واقعی، در اقتصاد نامتمرکز، فقط ناشی از شکل بازارها و محل تلاقی عرضه‌ها و تقاضاها نبوده، بلکه مربوط به نفوذ عوامل ویژه در بعضی از بخشهای اقتصاد است.

در این زمینه، سه مورد خاص به شرح زیر دقت را جلب می‌کند:

الف) قیمتهای کشاورزی که در آن عوامل طبیعی مقام اساسی را دارند؛

ب) قیمت در بهره‌برداریهای عمومی که هدف ویژهٔ آن گاهی سیاست قیمتهایی متفاوت با سیاست قیمت بنگاههای تولیدی خصوصی را توجیه می‌نماید؛

پ) قیمتهای متأثر از دخالت مستقیم یا غیرمستقیم دولت.

قسمت اول ـ قیمتهای کشاورزی

زندگی کشاورزی با چنان مشخصات ویژه‌ای جلوه‌گر می‌شود که غالباً کاربرد و انطباق نظریه‌هایی را که اساساً برای بخش صنعتی و بازرگانی اقتصاد فراهم شده‌اند بر کشاورزی دشوار یا غیرممکن می‌سازند: چنان که میلو این نکته را در اثر شیوای خود دربارهٔ *اقتصاد روستایی*[1] می‌نویسد، این زندگی «مبتنی بر داده‌های سنت بنیاد و نامعین بوده و به منتهی درجه بغرنج و پیچیدهٔ است و تحت تسلط عدم یقین و عوامل تعیین ناپذیری مثل پدیده‌های زیست‌شناسی قرار دارد.

بنابراین، بجاست خصوصیات قیمتهای کشاورزی، یعنی قیمتهای نامعین و ناپایدار و در نتیجه «قیمتهای سیاسی» را بنمایانیم.

---

1. J.Milhau, *Traité d'économie rurale*.

§ ۱. خصلت نامعین قیمتهای کشاورزی

این خصلت ناشی از این واقعیت است که قیمتهای کشاورزی به طرزی بسیار بد با هزینهٔ تولید که محاسبهٔ آن بسیار دشوار است، ارتباط پیدا می کند.

ــ از یك سو، هزینهٔ تولید در کشاورزی پس از انجام تولید نمی تواند محاسبه شود، زیرا مقدار تولید در کشاورزی، برخلاف صنعت، به عوامل طبیعی بستگی دارد و انسان را بر اینان سُلطه نیست.

ــ از سوی دیگر، محاسبهٔ هزینهٔ تولید به *اعتبار* گذشته به موانع سخت زیر بر می خورد:

الف) بهره برداریهای کشاورزی به شمارهٔ کم دارای حسابداری دقیق هستند؛ فعالیت کشاورزی صورت عقلایی ندارد. محاسبهٔ اقتصادی کشاورز بر پایهٔ مقایسهٔ بازده و هزینه انجام نمی گیرد، بلکه بر اساس موجودی نقدی صورت می پذیرد. میلو یادآور می شود که: «تصمیمات اقتصادی دهقانان از رفتار مصرف کننده ناشی می شود، نه از رویهٔ عقلایی کارآفرین سرمایه‌داری. این طرز عمل شاید جزئاً بر اساس این واقعیت توضیح پیدا کند که حسابداری اجمالی بهره برداری را تقریباً همیشه کدبانو نگاه می دارد. بانوی خانه سرکیسهٔ پول را در دست دارد و وجوه محتوی را میان فصول مختلف بودجه توزیع می نماید؛ باغ میوه و اصطبل به منزلهٔ صندوقخانه اند.»[۲]

ب) پدیدهٔ خود مصرفی محاسبهٔ ارزش درست و دقیق تولید کلی را اجازه نمی دهد؛ به طور کلی، هر قدر ابعاد بهره برداری کوچکتر باشد، سهم خود مصرفی مهم تر است.

پ) در زراعت مختلط، هزینهٔ مخصوص و سهم هر یك از محصولات مختلف را نمی توان با دقت معین کرد، زیرا تعیین سهم هزینه های ثابت هر یك از این محصولات در قیمت تمام شده غیرممکن است.

بنابراین، اصطلاح هزینهٔ تولید در کشاورزی کم به کار می رود و حتی می توان این پرسش را پیش کشید که آیا مفهوم هزینهٔ تولید سرانه قابل استفاده است و آیا درست تر این نیست که بنابر توصیهٔ میلو هزینه‌های زراعت یا خرج هر هکتار را در نظر بگیریم و به قیمت تمام شدهٔ هر کنتال[۳] کمتر توجه بکنیم؟

*2. *op.cit.*, p. 128.

۳. کنتال معادل صدکیلو است. ـ م.

§ ۲. خصلت ناپایدار قیمتهای کشاورزی

بی‌ثباتی از این واقعیت بر می‌آید که قیمتها، در کوتاه مدت، تابع عرضهٔ نامنظم تقاضای تغییرناپذیر می‌باشند:

۱) بی‌نظمی در عرضه اساساً مربوط به تغییر در بازده‌ها بر اثر نوسانات جوی یا بعضی از پدیده‌های زیست‌شناسی (بیماریهای قارچی؛ امراض دامها) است.

این بی‌نظمی جزئاً بر اثر تغییر خود مصرفی، که طی سالهای فراوانی افزایش می‌یابد و در دورهٔ قحطی و نایابی کاهش می‌پذیرد، جبران می‌شود.

در بعضی از موارد، عرضه ناپیوسته است: این موضوع دربارهٔ همهٔ محصولات فاسدشدنی مصداق دارد، زیرا اینان باید همان روزِ چین و برداشت یا در مدت زمان بسیار کوتاه به فروش برود.

۲) تغییرناپذیری تقاضا، به ویژه در مورد محصولات غذایی که از ضروریات اولیه‌اند، ظاهر می‌گردد.

ضریب کشش تقاضا نسبت به قیمت، برای گندم، در فرانسه ۰/۳۳- در ایالات متحده ۰/۲۷- است.

در بازار فرانسه، ضرایب زیر محاسبه شده‌اند.[4]

گوشت گاو	۰/۴۳-
گوشت گوسفند	۰/۳۸-
شراب (خرده‌فروشی)	۰/۲۵- (۱۹۱۹-۱۹۳۳)
سیب زمینی (عمده‌فروشی)	۰/۳۲- (۱۹۲۸-۱۹۳۸)

برعکس، کشش تقاضا برای مواد غذایی تجملی (میوه‌ها، کره) شدیدتر است.

هرگاه محصولات کشاورزی به عنوان مواد اولیه در صنعت منظور باشد، بر اثر خصلت کمتر مقاومت‌ناپذیر نیازها و کشش تقاضا در بازارهای صنعتی که مواد اولیه را دریافت می‌دارند، تقاضا نسبتاً دارای کشش است.

این خصوصیات عرضه و تقاضا منشاءِ ناپایداری و بی‌ثباتی شدید قیمتهاست.

الف) قیمتهای بالا با تولید ناچیز مطابقت می‌نماید: دریافتی کلی پولی کشاورزی در دورهٔ کمیابی افزایش می‌یابد.

ب) قیمتهای پایین با تولید زیاد مطابقت می‌نماید: دریافتی پولی کشاورزی در دورهٔ

4. *op. cit.*, p.77.

فراوانی کاهش می‌پذیرد.

گرگوری کینگ نخستین کس است که در قرن هجدهم این پدیده را تحلیل کرده است. موافق این تحلیل، دریافتی در جهت عکس مقدار برداشت محصول تغییر می‌کند: در این مورد غالباً از قانون کینگ یاد می‌شود.

به علاوه، این پدیده فقط به دو شرط نمودار می‌گردد: باید بازار اشباع و تقاضا تغییرناپذیر باشد.

در دورهٔ فراوانی، کاهش دریافتی پولی منشاءِ واکنشهای بدبینانه (اقدام به انبار کالاهای فاسد شدنی و نابودی محصولات) است. اما اگر منظور مواد ضایع‌شدنی باشد، تولیدکننده باید با وجود تنزل قیمت فروش کالا را بپذیرد: عرضه با اثر منفی درآمد مشخص شده است.[5]

§ ۳. خصلت «سیاسی» قیمتهای کشاورزی

منظور از عنوان بالا این است که قیمتهای کشاورزی، بیش از همهٔ قیمتها، دولت را به دخالت و داوری میان مطالبات مصرف کنندگان و تولید کنندگان فرا می‌خواند و این مداخله را ضروری می‌بیند.

قیمت کشاورزی در ذهن مصرف کنندگان غالباً به مثابهٔ قیمت مواد خوراکی تجسم یافته است که باید به قسمی معین گردد که نیاز همگان برآورده شود: مطالبات مصرف کنندگان در جهت تنزل قیمت فرآورده‌های کشاورزی ادا می‌گردد. بعضی از قیمتها، مانند قیمت گوشت یا شیر، در وضعیتهای تورّمی، قیمتهای پیشرو بوده‌اند، بدین معنی که هر افزایشی در این قیمتها به‌زودی موجب تقاضا برای ترقی مزدها می‌شد. با این همه، آنچه اهمیت دارد، افشای ابهامی است که غالباً میان قیمت محصولات کشاورزی و قیمت مواد غذایی مشتق از این محصولات برقرار می‌گردد: قیمت گندم همانا قیمت نان نیست؛ این نکته‌ای است که در برابر بعضی از مطالبات نباید از یاد برود.

از نظر تولیدکنندگان، تصحیح و اصلاح بی‌ثباتی و ناپایداری قیمتهای کشاورزی برای حمایت از درآمد کشاورزان ضروری است. فراوانی محصول که تنزل قیمت و سقوط میزان دریافتی را به بار می‌آورد، به منزلهٔ فاجعه تلقی می‌شود، زیرا نه فقط تعادل مالی بهره‌برداریها را به هم می‌زند، بلکه قدرت خرید بخش مهمی از مردم را کاهش

5. *op.cit.*, p.559.

می‌دهد. وزنهٔ انتخاباتی توده‌های روستایی نمی‌گذارد حکومتها نسبت به تقاضاهای روستاییان بی‌اعتنا بمانند.

بنابراین، دولتها کوشیده‌اند نظام حمایت از قیمتها و سازمان بازارهای کشاورزی را برپا سازند. در محدودهٔ جامعهٔ اقتصادی اروپا، سیاست کشاورزی مشترك به همین نگرانیها و اشتغالات فکری پاسخ می‌دهد.

چند سالی است که سیاست کشاورزی فرانسه مورد توجه خاص قرار گرفته، زیرا به شرح زیر هم به ایجاد سازمان بازارهای کشاورزی و هم به راهنمایی تولیدات از طریق نظام قیمتهای تضمین شده دست زده است.

الف) سازماندهی بازارهای کشاورزی کار تازه‌ای نیست: قانون پانزدهم اوت سال ۱۹۳۶، دفتر امور گندم را ایجاد کرد که بر جریان بازرگانی کردن محصول برداشتی، انتقال و مصرف مازادها و تأمین مالی محصول برداشتی نظارت می‌کرد. دفتر امور گندم، به استناد قانون هفدهم نوامبر سال ۱۹۴۰، به دفتر ملی فعالیتهای درون حرفه‌ای غلات[6] تبدیل گردید. وظایف این مرکز به کلیهٔ انواع غلات بسط پیدا می‌کند.

با این همه، فرمانهای مورخ سی‌ام سپتامبر سال ۱۹۵۳ به منظور تأمین جریان منظم محصولات به قیمتهای پایدار و در حد معقول مقرون به صرفه، شالودهٔ سازمان بازارها را ریخته است. محصولات مهم و اساسی، مانند غلات، گوشت، محصولات لبنی، دانه‌های روغنی، شراب، در محدودهٔ قیمت، از صندوق حمایت شرکت واسطه استفاده می‌نمایند (مثلا، صندوق اصلاح محصولات لبنی و شرکت واسطهٔ تولیدکنندگان شیر به نام انترله[7]).

در سال ۱۹۵۵، سازمان بازارها با ایجاد صندوق ضمانت مشترك کشاورزی تکمیل گردید. وظایف این صندوق راهنمایی تولید، بسط بازارهای فروش خارجی و دخالت در زمینه‌هایی مانند میوه، سبزی، سیب‌زمینی و جز اینهاست که تا آن زمان سازمان نداشته است.

ب) سازمان بازارها به انطباق تولیدات کشاورزی با تقاضای داخلی و خارجی نیز مبادرت می‌ورزد. در فرانسه، پی به این حقیقت برده شده است که بعضی از تولیدات اضافی به سبب حمایت از قیمتها مقرون به صرفه باقی می‌ماند، در صورتی که تولید همراه با ضرر، به هیچ‌وجه تغییری در قیمتها نمی‌دهد. همچنین، فرمان سازمانی هجدهم سپتامبر سال ۱۹۵۷ طرز تعیین قیمت محصولات مورد تضمین دولت را برای دورهٔ ۱۹۵۸-۱۹۶۱ تصریح کرده است. این محصولات عبارتند از گندم، جو، ذرت، چغندر، گوشت گاو، گوشت خوك و تخم‌مرغ (قیمت شیر را قانون لابورب[8] مورخ هجدهم مه سال ۱۹۵۷ معین نموده است).

نظام قیمتهای معین موارد زیر را در برمی‌گرفت: هدف برای سال ۱۹۶۱ که هر سال بر حسب

---

6. Office National Interprofessionnel des Céréales (O.N.I.C.)

7. Inter-Lait 8. Laborbe

شاخصهای مختلف تجدید ارزیابی بشوند؛ قیمتهای راهنما و متکی بر شاخص برای مبارزهٔ آتی؛ سرانجام، قیمتهای واقعی برای پرداخت که با توجه به مقدار محصول برداشتی و تغییر اوضاع اقتصادی تعیین گردیده اند.

شاخص گذاری قیمت فرآورده های کشاورزی در دسامبر سال ۱۹۵۸ در محدودهٔ برنامهٔ اصلاح پولی و مالی لغو شده است. این کار، علی‌رغم اعتراضات شدید سازمانهای کشاورزی سروسامان تازه ای نیافته است. درواقع، دولت عقیده داشته که اقدامات ضروری برای توسعهٔ کشاورزی فرانسه نمی‌توانست فقط به شاخص‌بندی قیمتها خلاصه و محدود شود.

پ) قانون راهنمایی کشاورزی مورخ پنجم اوت سال ۱۹۶۰ که هدف آن استقرار برابری میان کشاورزی و دیگر فعالیتهای اقتصادی است. قانون، در عنوان پنجم، سازمان کامل تولید و بازار را پیش‌بینی می کند.

دولت تعهد داشت که، پیش از اول ژوئیهٔ سال ۱۹۶۱، اصول یك نظام قراردادی ارتباط میان تولیدکنندگان، تبدیل کنندگان و خریداران محصولات کشاورزی را معین بکند.

صندوق راهنمایی و تنظیم بازار محصولات کشاورزی، که به موجب قانون مالی بیست‌ویکم ژوئیهٔ سال ۱۹۶۰ به شکل متمم بودجه تأسیس شده است، باید سازمان رضایت بخشی از بازار محصولات عمده (گوشت، شیر و فرآورده های لبنی؛ شراب) ایجاد کند. این سازمان خطرات استثنائی ذخیره را در نظر می گیرد و محل مالی مخارج تسهیل عملیات خرید و فروش، تدارك ذخایر، صادرات یا واردات محصولات کشاورزی و نیز اقدامات دربارهٔ تحول بازارهای کشاورزی داخلی و خارجی و راهنمایی تولید کشاورزی را تأمین می نماید.

مادهٔ ۳۱ مقرر می‌دارد که به موجب فرمان، دولت پیش از پانزدهم اکتبر سال ۱۹۶۱، برای یك دورهٔ چهارساله می بایستی قیمتهای جدید و موردنظر را برای محصولات مشمول آن تعیین نماید، به این ترتیب که مرحله به مرحله بر اثر اجرای سیاست مشترك کشاورزی، قیمتهای حاکم بر تولید را به یکدیگر نزدیك کند. قیمتهای کشاورزی که دولت از آغاز ژوئیهٔ سال ۱۹۶۰ معین کرده است، ضمن احتساب تام و تمام مخارج، می بایستی پاداش نیروی کار و عامل سرمایه را در کشاورزی در نظر بگیرد. این قیمتها به طرزی معین می شوند که با توجه به مجموعهٔ تولیدات مشمول، قدرت خریدی لااقل معادل با قدرت خرید سال ۱۹۵۸ برای کشاورزان تأمین کند.

کشورهای عضو جامعهٔ اقتصادی اروپا، از سال ۱۹۶۲، *سیاست مشترك کشاورزی* را به اجرا درآورده اند و سازمان اروپایی بازارها را برای بعضی از محصولات کشاورزی (غلات، فرآورده های لبنی، برنج، تخم‌مرغ، طیور و گوشت گاو) ایجاد می‌کنند.

سایر محصولات مانند میوه، سبزی و شراب مشمول سازمان حقیقی بازار نشده‌اند و مبادلات آنها

آزاد می باشد، ولی ممکن است شرایط حفاظتی درخواست بشود.

صندوق اروپایی راهنمایی وضمانت مالی مداخلات در بازارها و مساعده های مالی به صادرات و نیز نوسازی و بهبود ساختارها را به عهده دارد.

اگر سیاست تشکل بازارهای کشاورزی ضروری به نظر آید، باید به ضروریات گوناگون زیر پاسخ بدهد:

الف. این سیاست نه فقط باید کاهش شدید قیمتها را پیش بینی کند، بلکه لازم است تدارك ذخایر را در دورهٔ کمیابی محصول نیز در نظر بگیرد؛ یعنی نه فقط «فرورفتگیهای» منحنی قیمتها پُر شود، بلکه باید «برآمدگیها» نیز تراز گردد.

ب. قیمتهای معین در دورهٔ بلندمدت نباید تغییرناپذیر باشند: در واقع، حمایت از بعضی از قیمتها این خطر احتمالی را دارد که تولیدکنندگان را به سوی بخشهای «مورد حمایت» بکشاند و موجب انسداد راه ورود به بازار بشود. بنابراین، لازم است قیمتها بتوانند بنا بر مقتضیات انطباق و سازش پیدا بکنند.

پ. هر سازمانی که افزایش تولید را در نظر بگیرد، در صورتی که بازار داخلی در معرض اشباع قرار گرفته باشد، باید مسئلهٔ بازارهای فروش بین المللی را پیش بکشد. در این حالت، افزایش تولید باید با عقلایی کردن تولید و کاهش قیمتهای تمام شده همراه شود. این جریان، مسئلهٔ سازمان بازارهای کشاورزی را در مقیاس بزرگتر از ابعاد ملی مطرح می کند.

ت. و در پایان، سیاست حمایت از قیمتها و سازمان بازار، باید نتایج ترقی فنی را در کشاورزی مورد توجه قرار بدهد. در اینجا مثال ایالات متحده وضع را توصیف می نماید.

سیاستی که از سال ۱۹۳۴ به مرحلهٔ اجرا در آمده، طی سالهای اخیر به بحران اضافه تولید منتهی شده است. محصول مازادی که شرکت کِردیت کامادیتی[9] به قیمت برابری خریداری و انبار کرده، در پایان سال ۱۹۵۹ به ۹۵ میلیارد دلار سر زده است. مساعده های عظیم مالی که از سال ۱۹۵۸ به کشاورزان اعطا گردیده است تا راضی به ترك اراضی خود بشوند، نه فقط کاهش به بار نیاورده، بلکه به دنبال تمرکز زراعت در اراضی حاصلخیزتر و ترقیات فنی فوق العاده سریع در جریان ماشینی کردن و کود، به افزایش تولید منجر شده است. در چنین شرایطی، تنها نتیجهٔ عقلایی این است که به اشخاصی که در بهره برداریهای کشاورزی بی صرفه کار می کنند، کمك نمایند تا به

9. Credit Commodity Corporation

فعالیت دیگری بپردازند. در این صورت، مسئله همانا تبدیل و دگرگونی در وضع اقتصادی و اجتماعی است: بهتر است این مسئله درك گردد و از آن بیشتر در زمینهٔ عملی نتیجه‌گیری شود تا آنکه برمداخلات مآلاً کم اثر در قلمرو سرمایه‌گذاری، اعتبار و قیمتها افزوده گردد.

قسمت دوم ـ تعیین قیمت در بهره‌برداریهای عمومی

در بیشتر موارد، بهره برداری عمومی بر پایهٔ جست‌وجوی مصلحت عمومی متمایز و مشخص می شود تا جست‌وجوی منافع. لازم است این بهره برداری سیاست قیمت فروش را نیز بپذیرد و به مرحلهٔ اجرا بگذارد تا بهزیستی بیشینه را برای جامعه فراهم آورد. هر قدر بخش ملی شده مقام گسترده تری در بعضی از اقتصادهای نامتمرکز نوین داشته باشد، مسائلی که چنین سیاستی مطرح می نماید، اهمیت بیشتری پیدا می کند.

چنان که قبلا ملاحظه کرده‌ایم، ممکن است تصدی همراه با سود را برای بهره برداری عمومی بپذیریم: در این صورت، بهره برداری بر اساس دارایی و مدیریت خود، عمومی می شود و از نظر انگیزش در شمار سرمایه‌داری قرار می گیرد.

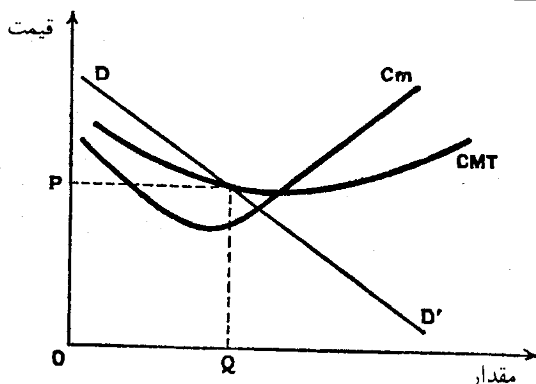
اما، چون بهره برداری عمومی به اندیشهٔ خدمت به منافع جامعه پاسخ می گوید، بیشتر با دو نوع تصدی مشخص می شود: یکی تصدی بر مبنای هزینهٔ متوسط و دیگری تصدی بر مبنای هزینهٔ نهایی.

به هر صورت، تعرفه بندی یا تعیین قیمتها در مؤسسات اقتصادی عمومی باید اصل «حقیقت قیمتها» را رعایت کند.

§ ۱. تصدی بر مبنای هزینهٔ متوسط

این طرز تصدی بر اساس تعیین قیمت فروش موافق با نقطهٔ تقاطع خط تقاضا با منحنی هزینه‌های کل متوسط معین می شود (شکل ۸۱). در این صورت، بهره برداری نه سود می برد و نه زیان می بیند. با این همه، نمی توان یقین کرد که بهره برداری در نقطهٔ بهینه، یعنی محل تقاطع منحنی هزینهٔ متوسط و منحنی هزینهٔ نهایی کار بکند.

تصدی در تعادل مستلزم این است که همهٔ هزینه‌ها برای مصرف کننده حساب شده باشد: اغلب اوقات، قیمت مرکب نیز مورد استفاده قرار می گیرد. این قیمت از یك سو به قیمت واحد محصول یا خدمت و از سوی دیگر به قسمتی از هزینه‌های ثابت تجزیه می شود. در این مورد مثال تعرفهٔ تخفیفی یا نزولی و نیز تعرفهٔ دو جزئی مناسبت دارد. تعرفهٔ نزولی بر توزیع برق اعمال می گردد؛ جزءِ اول، چنان که گفته‌اند، با حق مصرف



شکل ۸۱

(هزینه‌های ثابت معرّف بخشی از هزینه‌های تأسیسات)؛ جزءِ دوم با مقدار مصرف مطابقت می‌کند.

تعرفه‌های ترجیحی نیز روش مورد استعمال است: طبقات مصرف کنندهٔ کمتر مرفه، هزینهٔ نهایی را می‌پردازند، در صورتی که مصرف کنندگان غنی‌تر بخش مهمی از هزینه‌های ثابت را پرداخت می‌نمایند.

روش قیمت مرکب را می‌توان بر بعضی از واحدهای بهره برداری ملی شده، مانند برق یا گاز به کار برد؛ اما برای صنعت تولید آهن و زغال‌سنگ به هیچ وجه مناسب نیست. البته، این روش به کسانی که بخواهند هزینهٔ ثابت را بپردازند، امکان می‌دهد تا مصرف خود را، در حد میانگین معین نمایند، ولی آنهایی را که این هزینهٔ ثابت را زیاده سنگین احساس کنند، مستثنی می‌دارد. تعرفه‌های ترجیحی در بعضی از موارد، در صورتی که بر اساس اختلاف نسبی در خدمت (مانند راه‌آهن) به نظر موجه نیایند، می‌توانند واکنش مصرف کنندگان را برانگیزند.

در تصدی بر مبنای هزینهٔ متوسط در بخش ملی شده، می‌توان پذیرفت که بنگاههای تولید به زیان یکدیگر می‌فروشند و نفع می‌برند؛ در بخش ملی‌شده زیانها و سودها در درون این بخش سر به سر می‌شوند.

§ ۲. تصدی بر مبنای هزینهٔ نهایی

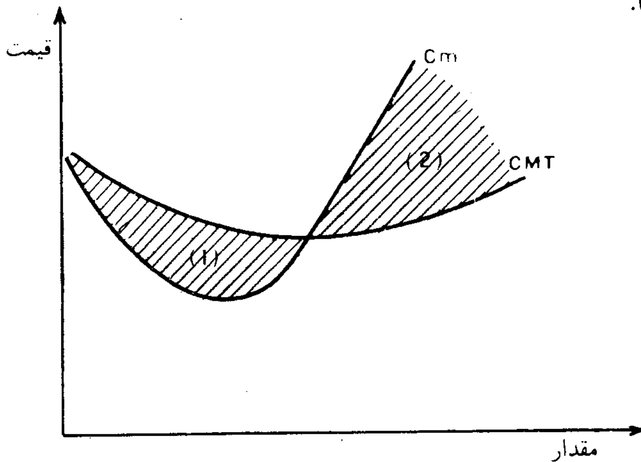
نظریهٔ تصدی بر مبنای هزینهٔ نهایی، که طی سالیان اخیر گسترش یافته است، توضیح می‌دهد که بهره برداری عمومی باید محصول خود را به قیمت برابر با هزینهٔ نهایی بفروشد و در دو پیشنهاد زیر خلاصه می‌شود:

الف. سطح تولید بر اثر ایجاد تساوی میان هزینهٔ نهایی و قیمت فروش محصول یا

خدمت معین شده باشد.

ب. اگر فروش بر مبنای هزینهٔ نهایی منتهی به کسری و زیان گردد و این حالت موقعی پدید می‌آید که بنگاه تولیدی در مرحلهٔ بازده‌های صعودی عمل کند و هزینهٔ نهایی آن از هزینهٔ متوسط کمتر باشد، در این صورت کسری واحد بهره برداری عمومی باید با مساعدهٔ مالی دولت جبران شود.

اگر مؤسسهٔ تولیدی در قسمت راست منحنیهای هزینه، یعنی در جایی کار بکند که منحنی هزینهٔ نهایی بالاتر از منحنی هزینهٔ متوسط باشد، در این صورت سود می‌برد (شکل ۸۲).



شکل ۸۲

کاربرد قاعدهٔ هزینهٔ نهایی موافق با منافع عمومی است، زیرا در تحقق بهینهٔ اقتصادی مشارکت می‌کند.

توجیه این قاعده با توجه به داستان اخلاقی گابریل دسو[10] به سرعت درك می‌شود. اهالی دهکده‌ای که در پایین یك کوه مشجر سکونت گزیده‌اند و مالك معدن زغال سنگ هستند بدون تفاوت و تمایز، هیزم شکن و معدنچی می‌باشند. سوخت مورد نیاز نخست از قطع درختان و از نزدیکترین جنگل به دست می‌آید و سپس جنگل بالا دست‌تر مورد بهره برداری قرار می‌گیرد، تا آن زمان که استخراج زغال آسان‌تر از قطع درختان بشود. تعادل میان قیمت دو نوع سوخت زغال و چوب هنگامی به دست می‌آید که هزینهٔ نهایی بهره‌برداری از جنگل برابر با هزینه نهایی استخراج زغال گردد. مالکان جنگلهایی که در موقعیت بهتر جای گرفته‌اند، درآمد ثابت غیراکتسابی دریافت می‌دارند.

10. Gabriel Dessus

فرض می کنیم که مقامات محلی تصمیم بگیرند فروش مواد سوختی را زیر نظارت در آورند. در این صورت، چه سیاست قیمت رامی بایستی اختیار کنند؟ اگر قیمت فروش بر پایهٔ هزینهٔ متوسط معین گردد، قیمت چوب می بایستی نسبت به قیمت جاری در نظام رقابتی پیشین ناچیز باشد، زیرا هزینهٔ متوسط با کمال وضوح پایین تر از هزینهٔ نهایی است؛ در عین حال، قیمت زغال تغییر نخواهد کرد. در چنین شرایطی، مردم بیشتر چوب خریداری می نمایند و بنابراین، باز هم می بایستی جنگل واقع در ارتفاعات بالاتر را بهره برداری کنند و این امر مستلزم کار بیشتر برای هر مقدار تولید اضافی خواهد بود. به این ترتیب، مسئولان شهرداری مردم را وادار به کوشش اضافی خواهند کرد، حال آنکه راه حل عاقلانه فروش همزمان چوب و زغال (بنا به این فرض که هزینهٔ استخراج زغال ثابت می‌ماند) بر اساس هزینهٔ نهایی بوده است؛ در واقع، در این حالت، نیروی کار هدر نمی شود: ارزش کار در هر دو اشتغال، در حد نهایت می باشد. بنابراین، تعیین قیمت فروش در سطح هزینهٔ نهایی، استفادهٔ بهینه از منابع موجود و در دسترس را امکان‌پذیر می گرداند.

تصدی بر پایهٔ هزینهٔ نهایی مسائل چندی را مطرح می نماید که اگر نظر بر ارزشیابی دقیق و صحیح مفهوم آن باشد، باید به روشنی تجزیه و تحلیل گردد.

الف. ابتدا لازم است انواع گوناگون هزینهٔ نهایی و در این رهگذر هزینهٔ نهایی در کوتاه‌مدت و هزینهٔ نهایی در بلندمدت، هزینهٔ توسعه و هزینهٔ سیر قهقرایی اقتصادی موردنظر قرار گیرد.

هزینهٔ نهایی کوتاه‌مدت همانا هزینهٔ نهایی عوامل متغیر، در محدودهٔ ظرفیت تولید معین است. بنگاه تولیدی هر مقدار تجهیزات دارا باشد، باید به قسمی از اینان استفاده کند که قیمت فروش برابر با هزینهٔ نهایی کوتاه‌مدت بشود. در این صورت، قاعدهٔ هزینهٔ نهایی راهنمای سیاست بهره برداری می باشد.

هزینهٔ نهایی بلندمدت همانا هزینهٔ همهٔ عوامل، یعنی عوامل ثابت و متغیر در حد نهایت بوده و مفروض به ظرفیت تولید تغییرپذیر است. برای آنکه تجهیزات با تقاضا انطباق یابد، بجاست قیمت فروش با هزینهٔ نهایی بلندمدت مساوی گردد. اما در این صورت، ضرورت دارد که تحول تقاضا مورد توجه قرار گیرد و هزینهٔ توسعه از هزینهٔ سیر قهقرایی تشخیص داده شود.

هنگامی که مؤسسهٔ تولیدی در حالت بسط و شکوفایی است و تجهیزات آن با مقدار فزایندهٔ تقاضا انطباق‌می‌یابد،باید هزینهٔ *نهایی* توسعه مورد نظر واقع شود: قیمت می‌بایستی تجهیزات اضافی را منظور بدارد.[11] این وضعیت را سیاست قیمت برق در فرانسه که یك واحد بهره برداری ملی شده و رو

11. Boiteux, La tarification des demandes en pointe, *Revue générale d'électricité*, août 1949.

به توسعه است مجسم می کند.

هنگامی که مؤسسهٔ تولیدی رو به زوال باشد، بخشی از تجهیزات بدون استفاده می ماند؛ در این حالت هزینهٔ *نهایی* در سیر *قهقرایی اقتصادی* محاسبه می شود و در نتیجه وجوه استهلاك و هزینه های مالی تأسیسات بلااستفاده و بیکار احتساب نمی گردد؛ مقصود هزینهٔ نهایی جزئی است.

در فرانسه، بنگاه ملی راه آهن فرانسه کاربرد هزینهٔ نهایی در دورهٔ کسادی و قهقرا را موجه می داند؛ در واقع، مسئله این نیست که راه آهن چقدر خرج برداشته است، بلکه این موضوع باید روشن گردد که آیا ارزش استفاده از این راه ارتباطی بر هزینهٔ حفاظت آن برای ادامهٔ خدمت فزونی دارد؟ بدین منظور لازم است هزینهٔ جزئی یا هزینهٔ نهایی دورهٔ کسادی موردنظر قرار گیرد.

در حالت کاهش سریع تقاضا، مؤسسهٔ تولیدی فقط هزینهٔ نهایی عوامل متغیر را منظور می دارد. هزینهٔ دورهٔ کسادی منحصراً ارزش حال مخارج آینده، ضروری برای حفظ آمادگی بهره برداری و عرضهٔ خدمت را طی عمر فنی تأسیسات عمده و اساسی نشان می دهد. بنابراین، وقفه در فعالیت موردنظر باید پیش بینی و تدارك بشود.

ب . در بنگاه تولیدی که چند کالا تولید می کند، هزینهٔ نهایی کلی بستگی به تغییر میزان تولید دیگر محصولات دارد. هزینه هنگامی نامعین است که دو محصول به شدت به یکدیگر وابسته باشند، به قسمی که نتوان Q_a مقدار کالای A را تولید کرد، بی آنکه لزوماً مقدار Q_b از کالای B ساخته نشود: به عنوان مثال، تولید کك را نمی توان بدون افزایش تبعی تولید گاز زغال زیاد کرد. بنابراین، فقط هزینهٔ نهایی مجموعهٔ گاز ـ کك مطرح است. در اینجا، دو محصول در رابطهٔ مشخص با یکدیگر قرار دارند. لازم است توابع تقاضای این محصولات برای اقدام به تعیین دو قیمت جداگانه دخالت داده شود.

پ . تعیین هزینهٔ نهایی، ممکن است به واسطهٔ وجود ناپیوستگیها دشوار گردد.

این دشواری را می توان با مثال «مسافر به مقصد *کاله*[۱۲]» مصور کرد. فرض می کنیم که یك مسافر به ایستگاه شمال می رسد تا ترنی را که به کاله می رود درست در لحظهٔ حرکت سوار گردد، اگر همهٔ جاها اشغال نشده باشد، هزینهٔ حمل و نقل این مسافر تقریباً هیچ است؛ اما اگر اتصال واگن و یا اعزام ترن مخصوص اضافی ضرورت پیدا کند، هزینهٔ حمل این آخرین مسافر به سرعت بالا می رود. در چنین وضعیتی، هزینهٔ نهایی چگونه ارزیابی می شود؟

لازم است عدم تداوم عامل «واگن» بررسی گردد. فرض می کنیم که یك واگن بتواند فقط ۸۰ نفر را جا بدهد. تا زمانی که واگن پر از مسافر نشده، هزینهٔ حمل و نقل مسافر نهایی هیچ است. هنگامی که واگن پر از مسافر باشد، این هزینه را نمی توان محاسبه کرد، زیرا بنا به فرض، امکان پذیرش مسافر منتفی و مردود می باشد: هزینهٔ نهایی، غیرقابل تعیین می گردد.

با این همه، ممکن است شمار واگنهای مورد استفاده بر پایهٔ ملاحظات نهایی به گونه ای معین شود

---

12. Calais

که دریافتی واگنهای مورد استفاده به اندازهٔ هزینهٔ نهایی تولید آنها باشد. بنابراین، قیمت بلیط نمی‌تواند رایگان باشد. اما در این صورت، چنین بر می‌آید که هر واگن باید با تمام ظرفیت کار بکند، زیرا این تنها فرصتی است که هزینهٔ نهایی دیگر صفر نمی‌شود و نامعین می‌گردد. در نتیجه شمار واگنها بر اساس گروه ۸۰ نفری مسافر اضافی در روز تعیین خواهد شد. شمار واگنهایی که باید مورد استفاده قرار گیرد بر پایهٔ تثبیت تعرفه برای همهٔ ۸۰ مسافر معین شده است و در نتیجه، هزینهٔ عملیات واگن نهایی تأمین می‌گردد.

اما محتمل است که براساس این تعرفه، شمار مسافران روزانه مضربی از هشتاد نباشد، یعنی آخرین واگن پر نگردد و هزینهٔ حمل و نقل مسافر نهایی صفر بشود. در نتیجه، نرخ تعرفه باید کاهش یابد تا مسافر اضافی را جلب نماید و ظرفیت واگن تکمیل گردد و یا نرخ تعرفه افزایش پیدا بکند تا آن شمار نامکفی مسافران که واگن را با ظرفیت ناکامل به راه می‌اندازند از مسافرت منصرف سازند.

ت. در بسیاری از موارد، سرمایه گذاریهایی را که به منزلهٔ کوشش استثنائی به نظر می‌آیند، نمی‌توان از بهره برداری جاری بر پایهٔ قاعدهٔ ساده و انعطاف پذیر به آسانی تشخیص داد و میان این دو فرق گذاشت. عوامل ثابت برای دوره‌های بسیار طولانی معین نشده‌اند: در مهلت تقریباً با دوام است که باید سودمندترین ترکیب عوامل تقسیم ناپذیر و یا عوامل قابل تقسیم در جریان تولید موافق با بهزیستی کلی معین گردد.

ث. در شمار نسبتاً مهمی از موارد، تمایز و تفکیك میان کسری اصولی و بقاعده و کسری ناشی از اشتباه در تصدی، ممکن است مشکل هویدا شود: و اما این تمایز مؤثر بر کارآیی مساعدهٔ مالی تعدیل کننده‌ای است که یا در مقیاس اقتصاد ملی جنبهٔ تولیدی پیدا خواهد کرد و یا سرچشمهٔ زیان اجتماع خواهد شد.

بعضیها می‌ترسند که تأمین مالی این کسری از سوی دولت ضعف و فتوری در تصدی مؤسسهٔ تولیدی پدید آورد و در نتیجه، به دنبال وسایل دیگری برای استقرار تعادل بودجه رفته‌اند. در این مورد سه فرمول عمده پیشنهاد گردیده است:

ــ مصادرهٔ مازاد مصرف کننده وسیلهٔ بنگاه اقتصادی تا به میزان مؤکداً لازم برای ایجاد تعادل در بودجهٔ آن؛ ــ فروش به هزینهٔ نهایی به علاوهٔ ضریب متناسب؛[13] ــ و همین تازگی، برقراری نظام تناسب قیمتهای فروش به جای نظام قیمتهای ساختگی.[14]

ج. سرانجام، نظریهٔ هزینهٔ نهایی، چنان که فرانسواپرو تأکید نموده است، به محاسبهٔ بنگاه تولیدی منزوی و نسبتاً مستقل از پیرامون خود راجع می‌شود. و اما در

13. Allais, le probléme de la coordination des Transports et la théorie économique, *Revue d'économie politique*, mars-avril 1948.
14. Boiteux, Sur la gestion des monopoles publics astreints à l'équilibre budgétaire, *Econometrica*, janvier 1956.

صنعت (یا یك بخش ملی شده) غالباً لازم است که به محاسبات کلی اقتصادی (عقلایی کردن، سرمایه گذاریها) مبادرت ورزید و در نتیجه، تصدی مخصوص بنگاههای تولیدی معین خواهد شد. بنابراین، اصل فروش بر اساس هزینهٔ نهایی، فقط تقریبی را به دست می دهد.

§ ۳. «حقیقت قیمتها»

به طور کلی، کوشش هر تعرفه‌بندی باید در این جهت باشد که اصل «حقیقت قیمتها»[۱۵] را به کار بندد، یعنی هر کالا یا هر خدمت باید بر پایهٔ هزینهٔ آن خریداری شود.

در فرانسه، برنامهٔ پنجم روی ضرورت توجه به «حقیقت قیمتها» در خدمات عمومی تأکید نموده، به قسمی که استفاده کنندگان مبلغی را می‌پردازند که این خدمت برای تولیدکننده هزینه برداشته است، یعنی هزینهٔ نهایی که به درستی محاسبه شده است. این هدف است که «تعرفهٔ سبز» الکتریسیته دو فرانس[۱۶] قصد دارد بدان برسد: این تعرفه، بدون توجه به مصرف مشتری، شامل یك جایزهٔ ثابت در برابر مخارجی است که مؤسسهٔ تولیدی انجام داده است و یك قیمت متناسب، موافق با مصرف واقعی مشتری؛ عناصر تعرفه مطابق ساعات (ساعات اوج مصرف، ساعات اشباع، ساعات خالی) و مطابق با فصل (تابستان و زمستان) تغییر می کند.

همچنین، بنگاه ملی راه‌آهن فرانسه، پس از مدتها اجرای «تقسیم متساوی تعرفه‌ها» که مسافت، شمارهٔ قطار راه آهن و شرایط تجهیزات و بهره برداری از خطوط را در نظر نمی گرفت، اینك می کوشد تعرفه‌بندی بر پایهٔ هزینهٔ نهایی را برای حمل و نقل کالاهای بازرگانی ترتیب دهد.

با این وصف، بسیاری از خدمات عمومی، مانند حمل و نقل اشتراکی، آب، خدماتی که بعضی از دستگاههای اجتماعی شهری انجام می دهند (مثلا خدمات توقفگاه)، هنوز کمتر از هزینهٔ آنها به فروش می روند.

«حقیقت قیمتها» نه فقط از دید اقتصادی مطلوب است، بلکه منصفانه‌تر از توسل به مالیات‌بندی برای تأمین کسری بودجهٔ مؤسسات عمومی است: برداشت پولی که تعرفه به عمل می آورد، با خدمتی که انجام می گیرد ارتباط دارد و محدود به قیمت این

15. H.Lévy-Lambert, *La vérité des prix*, Paris, Ed. du Seuil, 1969.
16. Electricité de France

خدمت است. اگر دولت بخواهد بعضی از فعالیتها یا برخی از گروههای اجتماعی را تشویق و کمك کند، برتر آن است که برای جبران زیانهایی که ممکن است سطح درست و واقعی تعرفه‌ها در بر داشته باشد، به مساعدت مالی مبادرت ورزد. به عنوان مثال، بهتر است که دولت به مؤسساتی که در نواحی اندکی توسعه یافته قرار گرفته‌اند، با تغییر در تعرفه‌های حمل و نقل یا برق به سود آنها کمك نرساند، بلکه به این مؤسسات مساعدهٔ مالی بدهد تا بهتر بتوانند قیمت خدمات را تحمل نمایند. روشن است که این گونه کمکهای مالی نمی‌تواند همیشگی باشد، بلکه فقط این هدف را دارد که به مؤسسات تولیدی فرصت بدهند تا اگر بخواهند خودشان در شرایط سالم و خالی از عیب به فعالیت بپردازند و به انطباقات لازم اقدام نمایند.

قسمت سوم ـ دخالت دولت در قیمتها

قیمتها، همه در اقتصاد بازار، فقط بر اثر اعمال عرضهٔ تولیدکنندگان و تقاضای مصرف کنندگان تعیین نمی‌شود. در این جریان غالباً دخالت دولت مشاهده می‌گردد. دامنه و شدت این مداخلات تغییر می‌پذیرد و چنین به نظر می‌رسد که در اقتصاد نوین به نظم و ترتیب می‌گراید.

عمل دولت تا این اواخر که تاریخ و سابقهٔ آن‌را می‌توان به بحران سال ۱۹۲۹ رسانید، جنبهٔ استثنائی داشته است: این کار به زمان اوضاع سخت و ناگوار اقتصادی محدود می‌شد. فرمان ماکسیمم امپراطور دیوکلسین[۱۷]، یا قانون بیست‌ودوم ژوئیهٔ سال ۱۷۹۱ که به شهرداریها اجازه می‌داد تا بر نان و گوشت مالیات ببندند، از لحاظ سنتی نقطهٔ عطف تاریخی به‌شمارمی‌آید؛ همچنین می‌توان کنوانسیون را یادآور شد که در سالهای ۱۷۹۳-۱۷۹۴ بیشینه‌ای نخست بر کالاهای بازرگانی ضروری درجهٔ اول برقرار کرد و سپس بر بیشتر موادغذایی بسط و تعمیم داد. دولت، طی جنگهای ۱۹۱۴-۱۹۱۸ و ۱۹۳۹-۱۹۴۵ شمار زیادی از قیمتها را معین کرده است.

دخالت دولت در قلمرو قیمتها از سال ۱۹۳۰ به جهات متعدد و غالباً متناقض بدین شرح جنبهٔ عادی پیدا می‌کند:

الف. گاهی، دخالت دولت صورت القایی دارد:

ـ تولیدکنندگان قصد دارند، به منظور اجتناب از تنزل قیمتها، ناشی از عوامل تصادفی

17. Maximum de l'Empereur Dioclétien

و یا رقابت خارجی، از دولت کمك به دست آورند؛
ــ مصرف کنندگان، یا گروه معینی از مصرف کنندگان، کاهش قیمت محصولاتی را درخواست می نمایند که ضروری ترین مخارج برای آنها انجام می گیرد؛
ب. گاهی، دولت مستقلا دخالت می کند. دولت قصد دارد با اقدام دربارهٔ قیمتها از ثبات پولی مورد تهدید فشارهای تورّمی دفاع یا آن را حفظ کند و یا هدف در محدودهٔ سیاست بهزیستی درهم شکستن انحصارات یا تخفیف نتایج و آثار بعضی از وضعیتهای رقابت (انحصار چند قطبی، رقابت انحصاری) برای مصرف کنندگان باشد.

ما به ترتیب، شکلهای دخالت دولت و مسئلهٔ کارآیی آن را یکی پس از دیگری مورد بررسی قرار خواهیم داد.

§ ۱. اشکال دخالت

دخالت دولت می تواند به منظور تأثیر بر عوامل تعیین کنندهٔ قیمت (عرضه و تقاضا) یا اقدام دربارهٔ سطح قیمت باشد. دولت به هنگام بحران می تواند نظارت بر قیمتها را برقرار کند.

الف) *تأثیر بر عوامل تعیین کنندهٔ قیمت*

۱) *تأثیر بر عرضه* می تواند به صورتی مستقیم یا غیرمستقیم اجرا شود. دولت، در حالت فراوانی، می تواند به ذخیره سازی محصولات (مشهور به سیاست ترقی بهای قهوه در برزیل)؛ به هدایت محصولات به سوی بازارهای فروش خارجی (جوایز صادرات، بخشودگی مالیاتی محصولات صادراتی)، یا به تبدیل محصولات (مثلا در فرانسه، بنگاه دولتی انحصار الکل، تقطیرشمارهٔ زیادی از محصولات کشاورزی مانند چغندر، میوه های منشاءِ شراب و خود شراب را در دست دارد) مبادرت ورزد. به این ترتیب، ممکن است از بهای خرید و فروش محصولات زیاده فراوان حمایت شود.

در دورهٔ کمیابی، عمل دولت می تواند مستقیماً از طریق جریان مجدد ذخایر، اقدام به واردات یا تنزل تعرفه های گمرکی، و بر اثر تبدیل محصولات (مثلا در حالت کمیابی گندم، با تعدیل در نرخ الك آرد) تأثیر بگذارد.

همچنین، دولت می تواند از راه غیرمستقیم و درمدت طولانی تر روی عناصر عرضه تأثیر بگذارد و در این صورت وسایل مختلف در اختیار دارد:
ــ سیاست نرخ بهره، که می تواند افزایش تولید را متوقف سازد یا تسریع نماید؛
ــ سیاست اعتباری: به عنوان مثال، انقباض اعتبار می تواند سفته بازان را ناگزیر سازد تا ذخایر کالاهای بازرگانی خود را به نقدینه تبدیل کنند؛ یا تسهیلات اعتباری به

بعضی از تولیدات مفید اعطا می گردد؛
ــ سیاست مالی از طریق بخشودگیهای مالیاتی یا کمکهای مالی؛
ــ سیاست نیروی انسانی: دولت می‌تواند با ارشاد و آموزش حرفه‌ای یا با تدوین آیین نامهٔ مهاجرت به کشور، تغییراتی در تولیدات و عرضهٔ محصولات پدید آورد.

۲) *تأثیر بر تقاضا*، ممکن است در دورهٔ فراوانی مستقیماً با مبارزات تبلیغاتی یا ایجاد مصرف اجباری بعضی از محصولات (مثلا اختلاط اجباری الکل با اسانس) و در دورهٔ کمیابی با جیره بندی تحقق پذیرد.

تأثیر دولت از راه غیرمستقیم و در بلندمدت با اجرای سیاست قدرت خرید (پخش درآمدها در دورهٔ فراوانی ــ محدودیت درآمدها وسیلهٔ مالیات و استقراض در دورهٔ کمیابی) و وسیلهٔ سیاست تربیت مصرف کننده (تشویق به مصرف شیر، شکر و آب میوه به جای شراب و نوشابه‌های الکلی) جلوه گر می شود.

ب) *تأثیر بر سطح قیمتها*

در این حالت، دولت اکتفا می کند به اینکه قیمت دلخواه خود را ضمن تأثیر بر شرایط عرضه و تقاضا به دست آورد و خود سطح قیمت را معین نماید. دولت بنابر تشخیص و تفکیکی که نویسندگان آلمانی زبان به عمل آورده اند، تنظیم بازار[18] را جانشین تحکم بر بازار[19] می سازد.

سطح قیمت مقرر دولت، هرگاه تمایز و تفکیك فرانسواپرو به شرح زیر اقتباس شود، می تواند با اقدامات مالیات بندی، حکمیت یا روشنگری در قیمت معین گردد:

۱) *مالیات بندی* با برقراری و تثبیت یك قیمت بیشینه یا یك قیمت کمینه انجام می گیرد.

قیمت بیشینه کمتر از آن است که معمولا در بازار اجرا می شود: در این حالت، هدف دولت مساعدت به مصرف کننده است.

قیمت کمینه بالاتر از آن است که در بازار اجرا می شود: در اینجا، دولت در نظر دارد فروشنده را تشویق کند.

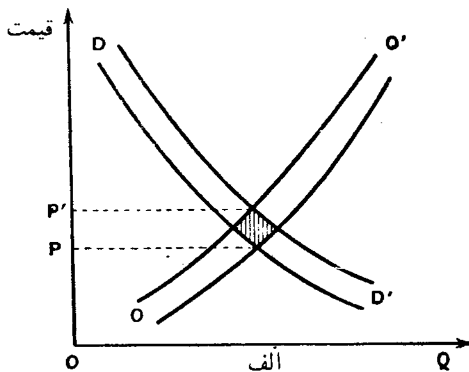
۲) حکمیت در قیمت مبتنی است بر تثبیت قیمت در درون محدودهٔ نامعینی که بتواند در آن تغییر نماید.

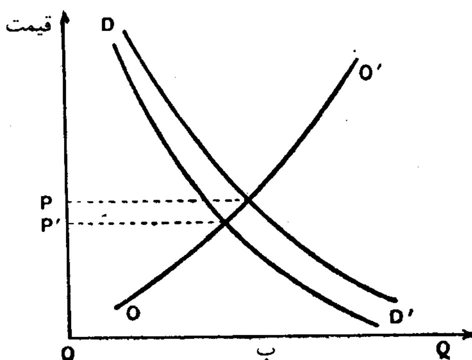
حالت نمونه و نوعی، انحصار دو قطبی است که قیمت در آن بستگی به تناسب

18. Markt Regelung　　19. Markt Ordnung

نیروهای قراردادی دو طرف دارد و دولت می‌تواند میان چندین قیمت که از لحاظ اقتصادی ممکن است، قیمتی از لحاظ اجتماعی و یا اقتصادی مطلوب را معین کند. همین طور، در وضعیت انحصار چند قطبی، قیمت می‌تواند برحسب استراتژیهای موردپذیرش بنگاههای تولیدی رقیب (یعنی انطباق و نابودی) تغییر نماید.

اما، هرگاه در زمینهٔ این تحلیل منحنیهای دوکی شکل که ژان مارشال ارائه کرده است مورد استفاده قرار گیرد، ممکن است حکمیت به طرزی کلی‌تر نیز مفهوم شود. به نظر این نویسنده، اشخاص اقتصادی جزئاً عقلایی می‌اندیشند و جزئاً تحت تأثیر محیط قرار دارند؛ تقاضا، به ازای هر قیمت بین مقدار کمینه که مسلماً هدف جست‌وجو است و مقدار بیشینه که از آن تجاوز نخواهد شد، بر پایهٔ شدت انگیزه های محیط، معین و برقرار خواهد شد. همین طور، بسیاری از فروشندگان، برای هر قیمت فقط مقدار نامعین و محدود میان یك بیشینه و یك کمینه عرضه می نمایند. در چنین شرایطی، ملاحظه می شود که منطقهٔ قیمت ممکن بین P و Ṕ (شکل ۸۳ الف) نمودار می گردد. در این موقعیت، حتی می توان از سوی فروشندگان و تقاضاکنندگان معقولیت بسیار زیاد را انتظار داشت (شکل ۸۳ ب). منطقهٔ نامعین می تواند منطقهٔ حکمیت دولت باشد.





شکل ۸۳

۳) منظور از روشنگری در قیمت، رفع بی‌اطلاعی و عدم یقین از تولیدکننده و مصرف کننده است.

دربارهٔ این طرز دخالت، فرانسوا پرو تحلیلی بسیار سودمند عرضه داشته و سه رشته اقدام به شرح زیر را تشخیص داده است:

- راهنمایی مصرف کننده، به این ترتیب که خریدهای وی را عقلایی تر و بیشتر موافق نیازها و کمتر تابع تبلیغات زیان‌بخش گرداند؛
- راهنمایی تولیدکننده در خریدهای خود، در محاسبهٔ قیمت تمام شده و در آشنایی با بازار و پیش‌بینی وقایع؛
- راهنمایی کارگر در محاسبهٔ مزد خود و در آشنایی با بازار کار و تحول آن.

پ) *نظارت بر قیمتها*

دولت در دورهٔ بحران سیاسی، اقتصادی یا اجتماعی فقط دربارهٔ بعضی از قیمتها اقدامات خاص به عمل می‌آورد؛ دولت به روش *مالیات بندی همه جانبه* دست می‌برد. این حالت در فرانسه از سال ۱۹۳۹ تا سال ۱۹۴۷ روی داده است: فرمان نهم سپتامبر سال ۱۹۳۹، قوانین سالهای ۱۹۴۰ و ۱۹۴۲ و سپس احکام سی‌ام ژوئن سال ۱۹۴۵ مقرر می‌داشتند که دولت تمام قیمتها را در کلیهٔ مراحل تعیین کند و زیر نظارت خود درآورد.

همچنین، دولت می‌تواند اقدام به *تثبیت جزئی یا عمومی قیمتها* در سطحی بکند که قبلا، در تاریخ معین بدان رسیده‌اند: این اقدام، بیشتر اوقات، به منظور کمك به تثبیت قیمتها در دورهٔ تورّمی است و بارها در فرانسه، پس از سال ۱۹۵۲، مورد استفاده قرار گرفته است. به این ترتیب است که دولت در محدودهٔ برنامهٔ تثبیت در سپتامبر سال ۱۹۶۳ اقدام به جلوگیری از تغییر و ترقی قیمتها و تحدید حدود بازرگانی و نیز تنزل آمرانهٔ قیمتها کرده است. دولت همچنین به تقلیلهایی در حقوق گمرکی، به منظور افزایش فشار رقابت خارجی روی تولیدکنندگان ملی تصمیم گرفته است.

دشوارترین مسئله‌ای که در جلوگیری از تغییر قیمتها باید حل شود، همانا بازگشت به آزادی می‌باشد. مرحلهٔ اخیر بسیار ضرورت دارد، زیرا به دنبال دورهٔ بس طولانی ثبات، ممکن است ناسازگاری بسیار شدید در روابط میان قیمتها و هزینه‌ها در بخشهای مختلف اقتصاد پدید آید. از این دیدگاه، برنامهٔ تثبیت که از سال ۱۹۶۳ در فرانسه اجرا شده، انتقادات بسیاری را مطرح ساخته است. دولت، خواهان پرهیز از ترقی شدید قیمتها و سقوط مجدد و احتمالی در ورطهٔ تورّم، بر اثر بازگشت بسیار شدید به آزادی قیمتها، دو روش زیر را برای خروج از این راه‌بندان به کار برده است:

الف. «قراردادهای ثبات»: تولیدکنندگان شاخهٔ تولیدی تعهد می سپارند به گونه ای عمل کنند که قیمت آنها به طور کلی پایدار بماند، به این ترتیب که در بعضی از موارد ترقی قیمت براثر تنزل متقابل و معادل خنثی گردد.

ب. «قراردادهای برنامه ای»: این گونه قراردادها را حکم دهم مارس ۱۹۶۶ بدین شرح تعریف کرده است: صاحبان صنایع این امکان را دارند که به صورت جمعی یا فردی در برابر تعهد قراردادی دربارهٔ آزادی برقراری قیمتهای خود مذاکره نمایند. این تعهد،نظارت و توجه دوره ای و دو جانبهٔ عوامل عمده و شریك را برتشکیل قیمتها(عواید بهره وری وتقسیم آنها، تجدید و توسعهٔ اموال غیرمنقول، بازرگانی بین المللی، مساعی در زمینهٔ پژوهش و نتایج آنها،...) و نیز بررسی نتایج حاصله از انضباط قیمتها در کوتاه مدت ومیان مدت را امکان پذیر گرداند.

قراردادهای برنامهٔ کار در این جهت است که «آزادی قراردادی» برای قیمتها احیاء کند: این فرمول جدید ضمن ایجاد ارتباط بین آزادی قیمتها ازیك سو و نظارت بر انضباطهای مختص حصول اطمینان به رعایت هدفهای «برنامه» از سوی‌دیگر ، قصد دارد در اقتصادی که دچار فشارهای تورّمی ناپیدا می باشد، تا حدممکن به ثبات قیمتها مساعدت نماید. لکن انسداد کامل قیمتها ، به سبب ممانعت از انطباقات ضروری در باب رقابت و بازرگانی خارجی زیان بخش است.

روش قراردادهای برنامه‌ای پس از رویدادهای ماه مه سال ۱۹۶۸ در فرانسه، برای محدودیت ترقی قیمتها وسیعاً مورد استفاده قرار گرفته است.

دولت فرانسه، در آوریل سال ۱۹۷۳، در محدودهٔ سیاست ضد تورّمی خود نظام تازهٔ «برنامه‌ریزی سالانهٔ نظارت» قیمتها را برپا ساخته است. این نظام، برای قیمتهای صنعتی، برقراری شاخص اساسی تحول برابر با ۳/۶٪ را برای دورهٔ محدود بین اول آوریل سال ۱۹۷۳ و سی‌ویکم مارس سال ۱۹۷۴ پیش‌بینی می کند و این درصد می تواند بنابر بهره وری شاخه‌ها ۰/۶٪ بیشتر یا کمتر موزون گردد.

§ ۲. میزان تأثیر دخالت

دخالت دولت در قیمتها غالباً مورد ایراد و اعتراض قرار گرفته است. بدون ورود به بحث دربارهٔ نظریات اغراق آمیز و در نتیجه کمتر متقاعد کننده که نظارت بر قیمتها به خط خودکامگی می‌رسد، برخی عقاید نیز ابراز شده است مشعر براینکه نظارت بر قیمتها غیرمؤثر است. به عنوان مثال، از این فکر پشتیبانی می شود که برقراری قیمت بیشینه در سطحی کمتر از قیمتی که معمولا در بازار مقرر می گردد، موجب آهستگی و سستی در فروش است، مصرف کنندگان را دچار وضع نامساعد می گرداند و در نتیجه

اقدامی پیش از جیره بندی تلقی می شود؛ همین طور، برقراری قیمت کمینه به صرفهٔ تولیدکنندگان بوده و تولید را تحریك می کند و دولت را ناگزیر می سازد تا در آینده خودش برای تولیدکنندگان بازار فروشی را ایجاد نماید. از سوی دیگر، صاحبنظران، آثار شوم سیاستهای جلوگیری از انسداد قیمتها را با تأکید یادآور می شوند.

هیچ کس اشتباهات بعضی از سیاستهای قیمت را انکار و نفی نمی کند. اما، برعکس، از همین اشتباهات می توان اصولی چند برای تجویز بجا و شایستهٔ دخالت در قیمتها را نتیجه گرفت.

الف عمل دولت بر بازاری تحمیل می شود که به سبب استراتژی بعضی از بنگاههای تولیدی یا نابرابری نیروهای قراردادی مبادله گران، صورت نامعین قیمت در آن وجود دارد؛ شکلهای نوین بازار، که بسیار دور از رقابت خالص و کامل است، موجبات این دخالت را توضیح می دهند. عمل دولت دربارهٔ بازارهای ناپایداری نیز توجیه می شود که تحول آنها باید به نظم در آید.

ب. هر سیاست قیمت باید انعطاف پذیر باشد و به دنبال تحول تغییر بپذیرد. اگر در فرانسه، وضع مالیات بر اجاره بها نتایج تأسف آوری دربارهٔ ساختمان ابنیه و وضعیت مسکن داشته، بدان علت نبوده است که مالیات بندی به خودی خود و بالذاته بد بوده، بلکه به این سبب چنین شده که در شرایطی اجرا گردیده و استمرار پیدا کرده که اندکی روشن بینی و همت زود می توانسته است تغییر و تبدیل ایجاد کند. سیاست قیمتها باید از تبلور و جمود ساختارها یا راهنمایی ضد اقتصادی فعالیتها اجتناب کند و به سوی «حقیقت قیمتها» گرایش یابد.

پ سیاست قیمتها و سازمان بازارها باید بیشتر از عقلایی کردن تولید و تنزل قیمت تمام شده الهام بگیرد تا از اندیشهٔ حمایت ساختگی تولیدکنندگان. کافی نیست فقط «فرورفتگیهای» منحنی قیمتها را پر کنیم، بلکه باید «برآمدگیها» را نیز تسطیح و همتراز بسازیم. همچنین، لازم است شرایط رقابت بین المللی را در نظر بگیریم تا بخش ملی «مورد حمایت» با مشخصات ترقی قیمتها و بهره وری نسبی ضعیف ایجاد نکنیم. به این جهات مختلف است که سیاست قیمتها و سازمان بازارها، همیشه باید با سیاست افزایش بهره وری و سیاست عقلایی کردن و انطباق با ساختارهای تولید همراه باشد.

ت. اقدامات مالیات بندی همه جانبه یا تثبیت عمومی قیمتها فقط می توانند در موارد استثنائی و موقت و در مواقع بحرانی موجه باشند و در هر صورت، نمی توانند جای عمل مستقیم در زمینهٔ عدم تعادلهای عمیق عرضه و تقاضا را بگیرند، زیرا تغییرات

قیمتها فقط نشانه و مبین این عدم تعادلهاست. این اقدامات، مسکن هستند، اما هرگز درمان نیستند.

کتابشناسی

1) Sur les prix agricoles

J. MILHAU, *Traité d'économie rurale*, t. I et II (Paris, Presses Universitaires de France, 1954).
J. MARCHAL, *Cours d'économie politique* (Paris, Médicis) et *Le mécanisme des prix* (Médicis, 1950).
P. FROMONT, *Cours de doctorat, 1943-1944* (Paris, Les Cours de Droit).
R. Y. FORESTIER, *Les prix agricoles* (thèse, Paris, 1948).
H. GUITTON, *Essai sur la loi de King*, Paris, 1938.
R. COHEN, *The Economics of Agriculture* (Cambridge Economic Handbooks).

2) Sur les prix dans les exploitations publiques

F. PERROUX, Les nationalisations et la comptabilité nationale dans *Les comptes de la nation* (Paris, Presses Universitaires de France, 1949).
M. ALLAIS, *Traité d'économie pure*, Paris, Imprimerie Nationale, 1953.
— *La gestion des houillères nationalisées et la théorie économique*, Imprimerie Nationale, 1953.
M. BOITEUX, La vente au coût marginal, *Revue française de l'énergie*, décembre 1956.
— La tarification du coût marginal et les demandes aléatoires, *Cahiers du Séminaire d'économétrie*, n° 1, 1951.
M. R. HUTTER, La théorie économique et la gestion commerciale des chemins de fer, *Revue générale des chemins de fer*, février 1950.
G. DESSUS, Les principes généraux de la tarification dans les services publics, (dans *International Economic Papers*, n° 1).
G. DESSUS, A propos de réformes tarifaires (*Revue française de l'énergie*, octobre 1954).
DESSUS et FLEURQUIN, Les tarifs du gaz et de l'électricité et l'orientation du consommateur (*Revue d'économie politique*, juillet-août 1948).
I.S.E.A., série B : *La rémunération du travail et la politique du salaire* (Annexe III : Le coût et le prix).
R. GENDARME, *L'expérience française de la nationalisation industrielle* (Paris, Médicis).
G. DESTANNE DE BERNIS, *La tarification dans les exploitations industrielles de l'Etat* (thèse, Paris, 1953).
Le fonctionnement des entreprises nationalisées en France (Travaux du 3e Colloque des Facultés de Droit), Dalloz, 1956, avec les contributions de Y. MAINGUY (p. 245) et G. DESSUS (p. 250).
M. COASE, The Marginal Cost Controversy (*Economica*, mai 1947).
J. M. FLEMING, Price and Output policy of State Enterprise (*Economic*

Journal, décembre 1945).
A. M. Henderson, The pricing of public utility undertakings (*The Manchester School of Economic and Social Studies*, sept. 1947).
A. M. Henderson, Prices and Profits in State Enterprise (*Review of Economic Studies*, 1949, nº 39).
C. A. R. Crosland, Prices and Costs in Nationalized Undertakings (*Oxford Economic Papers*, janvier 1950).
A. W. Lewis, *Overhead Costs* (chap. I et II).

3) Sur l'intervention de l'État

F. Perroux, *Cours d'Economie politique*, t. III.
J. Marchal, *Cours d'Economie politique*, p. 653 sqq.
M. Cluseau, *Taxation, rationnement et science économique* (Paris, 1943).
J. K. Galbraith, *A Theory of Price Control* (1952).
L. von Mises, Preistaxen, I. Theorie (dans *Handworterbuch der Staatswissenschaften*, 4e éd.).

فصل ششم

نفوذ پدیده های توزیع

نظریهٔ جاری قیمتها این نکته را قبول دارد که تولیدکنندهٔ فروشنده تصمیم دربارهٔ قیمت و تولید را با توجه به تقاضای مصرف قطعی می گیرد. اما در اقتصاد امروزی، واسطه‌ها میان تولیدکننده و مصرف کنندهٔ قطعی رابطه برقرار می‌نمایند. در اینجا، پدیده های توزیع اهمیت اساسی پیدا می کند؛ عمده فروشان، نیمه عمده فروشان و خرده فروشان میان تولیدکنندگان و مصرف کنندگان مراحل و غالباً حائل را تشکیل می دهند.

بازرگانی که اندك زمانی پیش از این به صورت دوره گردی و دوره ای بود، اکنون به حالت ثابت، ساکن و همیشگی درآمده است؛ توسعهٔ بازرگانی وابسته به علل گوناگون می باشد و سیمیان آن را به شرح زیر توضیح داده است:

- در بسیاری از موارد، دوری مسافت میان تولیدکننده و خریدار؛
- بی اطلاعی تولیدکننده و مصرف کنندهٔ قطعی از یکدیگر؛
- ناپیوستگی مبادله، یعنی فاصلهٔ زمانی میان میل تولیدکننده به فروش و تمایل مصرف کننده به خرید؛
- ضرورت تجزیه و تفکیك بعضی از تولیداتی که به صورت عمده برای مصرف کنندگان قطعی فروخته می شود؛
- فایدهٔ ایجاد تماس میان تولیدکنندهٔ متخصص و خریداری که می خواهد از میان یك مجموعهٔ جور محصول اقدام به گزینش نماید.

بنگاههای بازرگانی کار توزیع را انجام می‌دهند. بررسی این بنگاهها در زمرهٔ مقولاتی است که قبلا برای تجزیه و تحلیل بازارها ارائه شده است. رئیس بنگاه بازرگانی دربارهٔ قیمت و مقدار (که به فروش رفته، اما تولید نشده است) تصمیم

می‌گیرد. این تصمیم، برحسب آنکه روابط موجود میان تهیه کنندگان، رقیبان، مشتریان و رئیس بنگاه دارای ماهیت انحصاری یا یك قطبی، انحصار چندین قطبی یا انحصار چند قطبی و رقابت بیش و کم متفاوت یا آشکار باشد، تغییر می‌نماید.

اما، در هر صورت، هزینهٔ توزیع، قیمت فروش محصول را به مصرف کنندهٔ قطعی انتقال می‌دهد. به علاوه، بحث دربارهٔ تفاوت میان قیمت در مرحلهٔ تولید و قیمت خرده فروشی به حساب «واسطه‌ها» به میان می‌آید. لازم است بیدرنگ یادآور شویم که هزینهٔ توزیع را به عللی چند نمی‌توانیم بدون قید و شرط به این تفاوت تشبیه کنیم:

- بیشتر اوقات، بخش بیش‌وکم قابل ملاحظه‌ای از هزینهٔ توزیع (تبلیغات، دلالی) را تولیدکنندگان به عهده می‌گیرند: این جزء برحسب هر شاخه و هر مؤسسهٔ تولیدی تغییر می‌پذیرد؛
- قیمتهای عمده فروشی و خرده فروشی در بازارها به هیچ وجه یکی و منحصر به فرد نیستند؛
- سرانجام، ممکن است حجم بیش‌وکم قابل ملاحظه ای از مخارج حمل و نقل دررقم اختلاف میان قیمت عمده فروشی و قیمت خرده فروشی وارد و احتساب گردد.

هرگاه قصد این باشد که همهٔ عوامل تعیین کنندهٔ قیمت قطعی فروش ارائه شود، در این صورت، تحلیل هزینهٔ توزیع اهمیت بی‌چون و چرا پیدا می‌کند؛ به علاوه، این تحلیل از آن جهت سودمند به نظر می‌رسد که موافق عقیده کالین کلارك در اقتصادهای مترقی، گرایش به گسترش «بخش سوم» را نشان می‌دهد. ماندهٔ سود بازرگانی درآمد بخش مهمی از این گروه سوم را تشکیل می‌دهد. و در پایان، در این مورد، جهات خاصی برای بررسی جنبه‌های عمومی مسئلهٔ توزیع دیده می‌شود. به عنوان مثال، در فرانسه، این مسئله مقام مهمی در وضع بهزیستی مردم به دست می‌آورد.

بنابراین، مناسبت دارد نخست عناصر متشکلهٔ هزینهٔ توزیع را معین کنیم، سپس روابط میان هزینهٔ توزیع و قیمت را خلاصه نماییم.

قسمت اول ـ عناصر هزینهٔ توزیع

هزینهٔ توزیع برای محصول معین ارزیابی می‌شود: در این صورت هزینهٔ توزیع تفاوت میان قیمت فروش تولیدکننده و قیمت فروش به مصرف کنندهٔ این محصول است.

هزینهٔ توزیع را در مقیاس کلی نیز می‌توان مورد نظر قرار داد و در این حالت، تمام

مخارجی را در بر می‌گیرد که باید انجام بشود تا محصول پس از فروش به دست مصرف‌کنندگان برسد. هزینهٔ توزیع با تفاوت بابت سود بازرگانی در اقتصاد ملی مطابقت می‌کند و تنها با تقریب بسیار زیاد قابل تشخیص است.

در اینجا، مطلب بر سر هزینهٔ توزیع محصول است. تحلیل این هزینه مستلزم آن است که دو مجموعه از عناصر متشکلهٔ آن در نظر گرفته شود: یکی عناصری که به مراحل توزیع مربوط می‌شوند و دیگری عناصری که با فعالیت بنگاه بازرگانی تطبیق پیدا می‌نمایند.

§ ۱. مراحل توزیع

این مراحل شامل مراتب مختلفی است که یك محصول می‌تواند در فاصلهٔ تولید و مصرف قطعی بپیماید. چهار مرحله به شرح زیر می‌توان تشخیص داد:

۱) *بازارهای بازرگانی* که عمده فروشان کالاهای مورد نیاز خود را در آنجاها تدارك و تهیه می‌بینند و انواع گوناگون با اهمیت متفاوت دارند:

الف) «بورس کالاهای بازرگانی» اجتماعات متناوب و غالباً روزانه سوداگران برای خرید و فروش محصولات (مواد اولیه، مواد غذایی)، دارای کیفیات معلوم است. این محصولات به صورت واحدهای مقداری معین مبادله می‌شوند.

خصوصیت اساسی دادوستد در بورس کالاهای بازرگانی این است که شامل یك کالای بازرگانی می‌شود که به آسانی می‌تواند مشخص گردد و واحدهای آن میان خودشان قابل معاوضه‌اند، به قسمی که عملیات بدون نمایش و عرضهٔ مال می‌تواند صورت گیرد.

در این بورسها، بازارهای نقد و به ویژه بازارهای وعده فعالیت دارند.

بازار وعده به دو شکل زیر دیده می‌شود:

— بازاری که باید کالا تحویل بدهد: این بازار در فاصلهٔ انعقاد قرارداد و تحویل محصول، مهلت معین را پیش‌بینی می‌نماید؛ فروشنده برای تحویل به زمان معین نیاز دارد، یا خریدار به محصول نیاز فوری ندارد، ولی مصمم است اطمینان یابد که در موقع مناسب کالا را در اختیار خواهد داشت؛

— بازار وعده به معنای اخص: مهلتی را پیش‌بینی می‌کند دائر به اینکه هدف معامله اقدام به سفته‌بازی دربارهٔ قیمت و کسب «تفاوت» است.

به عنوان مثال، صاحب صنعت نساجی برای تحویل دو ماهه، پشم به قرار هر واحد ۱۰۰۰ فرانك خریده است و از تنزل قیمت پشم می‌ترسد، زیرا در این صورت، در موعد

تحویل پشم زیان می بیند. همچنین پشمی را که هنوز تصاحب نکرده است، به وعدهٔ دو ماهه و هر واحد به ۱۰۰۰ فرانك می فروشد. اگر قیمت پشم در این دو ماه به ۹۰۰ فرانك هر واحد پایین بیاید، در آن زمان، پشم را به ۹۰۰ فرانك نقد برای ایفای تعهد خود (به ۱۰۰۰ فرانك هر واحد) خریداری خواهد کرد: به این ترتیب ۱۰۰ فرانك در واحد منفعت می کند. در نتیجه، زیان خود را در خرید برای تحویل جبران خواهد نمود: بازار وعده، بازار تحویل را «جبران می‌نماید». مطابق معمول فروشندهٔ به وعده، یك «پیش‌فروش کننده»[1] است: خریدار به وعده یك «پیش خریدکننده»[2] است.

بورس کالاهای بازرگانی غالباً متخصص در یك محصول است؛ مانند آهن در گلاسکو؛ قهوه در لوهاور و هامبورگ؛ پنبه در لوهاور و لیورپول و برم؛ اما بورسهای نقاط بزرگ و مهم (پاریس، لندن، نیویورك) مرکز دادوستد شمارهٔ زیادی محصول می باشد.

در باب بورس کالاهای بازرگانی به این اشارات ساده اکتفا می کنیم؛ در آینده بورس اوراق بهادار و کلیهٔ مسائل مربوط به عملیات بورس را باز خواهیم دید.

ب) بازارهای مکارهٔ نمونه، مانند «تالارها»، نمایشگاهها، بازارهای مکارهٔ بازرگانی.

پ) میادین و بازارها: در فرانسه، میدانهای مرکزی پاریس را قانون یازدهم ژوئن سال ۱۸۹۶ سازمان داده است. این مراکز تحت سلطهٔ صنف نیرومند «نمایندگان میدانها» غولی را در قلب پاریس تشکیل می‌دهند. هزینه‌های سنگین فروش، علت گرانی محصولات است. نخستین کوشش برای تجدید سازمان براساس فرمان سال ۱۹۵۳ به عمل آمده است. به علاوه، فرمان سی‌ام سپتامبر سال ۱۹۵۳ تأسیس بازارهای ملی میوه و سبزی را در محلهای تولید و مصرف پیش‌بینی کرده است تا میدانهای پاریس آزاد و سبك ورها از تنگنا بشوند و بازارهای رقابت بر پا گردند و سلطهٔ بازار جزئاً انحصاری میدانها بر سرزمین فرانسه از میان برود.

۲) *حمل و نقل کنندگان.* ــ امروزه حمل و نقل از طریق جاده، که توسعهٔ آن مسائل دشواری از دیدگاه هماهنگی و نظم در ترابری مطرح می کند، به حمل و نقل راه آهن و آبی افزوده شده است؛ حمل و نقل هوایی که هنوز در آغاز جهش خود قرار دارد، فقط کالاهای بازرگانی سبك وزن و سنگین قیمت را در برمی گیرد.

۳) *عمده فروشها.* ــ نقش اصلی اینان تجزیه و تفکیك فروش و تأمین ذخایر

1. a bear   2. a bull

محصولات، تنظیم تدارکات بازار با توجه به تولید فصلی یا مصرف موسمی است.

۴) *بازرگانی جزئی.* ــ این نیز مانند دیگر شاخه‌های اقتصادی بر اثر گرایش مؤسسات تولیدی به توسعه، مانند مغازه‌های بزرگ مراکز پریزونیك[3] یا مونوپری[4]، شرکتهایی که دارای شعبه‌های متعدد بوده و سوپر مارکتها در ایالات متحده صدمه دیده است. اما مؤسسهٔ کوچك بازرگانی همچنان تفوق دارد. این واقعیت غالباً با خصوصیت فردگرایی فطری مردم جور در می‌آید و می‌خواند. بدین معنی، وضعیت عطاری یا خرازی خرده فروش رضایت‌بخش‌تر از مزدبگیران است؛ و اما این وضع تا اندازه‌ای به مناسبت پراکندگی زیاد مردم در دهات یا در نقاطی است که مصرف کنندگان باید خرید خدمت بنمایند.

امروزه، در فرانسه، چندین «مدار توزیع» را می‌توان تشخیص داد:

الف. *بازرگانی متمرکز،* مشتمل است بر:

ــ مغازه‌های بزرگ (نزدیك به ۴٪ میزان فروش بازرگانی فرانسه)؛

ــ مغازه‌های عمومی؛

ــ مؤسسات چند شعبه‌ای (تقریباً ۱۰٪ از میزان فروش بازرگانی خواربار)؛

ــ نهضت تعاونی؛

ــ مؤسسات فروش از طریق مکاتبه.

ب. *بازرگانی پیوسته:* زنجیره‌ها و گروه‌بندیهای داوطلبانهٔ خرده‌فروشها که ۲۵٪ حجم جزئی‌فروشی را تشکیل می‌دهند.

پ. *بازرگانی مستقل،* که ۹۱٪ تأسیسات را در خود گرد می‌آورد و ۸۴٪ میزان فروش بازرگانی جزئی را نشان می‌دهد.

بنابراین، هزینهٔ تولید یك محصول، شامل مخارجی است که مؤسسات خرده‌فروشی در مراحل مختلف پیشین بر روی هم انباشته‌اند و به طور عمده مخارج بسته‌بندی و حمل و نقل می‌باشد که بنا بر نوع محصول و میزان دادوستد تغییر می‌پذیرد.

§ ۲. عناصر وابسته به فعالیت بنگاه بازرگانی

بجاست، هزینه‌های مربوط به فعالیت خودِ بنگاه بازرگانی و ماندهٔ سود این بنگاه به این مخارج گوناگون افزوده شود. جمع این سه جزء *تفاوت سود بازرگانی* را تشکیل می‌دهد و در نتیجه در خور اهمیت است که این توفیر با ماندهٔ سود مؤسسه یکی پنداشته

3. Prix Unique 4. Monoprix

نشود.

ساختار هزینه‌های واحد توزیع مخارج زیر را نمایش می‌دهد:

۱) مخارج ثابت به صورت اموال غیر منقول و تأسیسات که در صنعت زیاد بالا نیست و برای بنگاه بزرگ مهمتر از بنگاه کوچك است؛ اما در حالت اول، روی فعالیت بسیار وسیعتری تقسیم و سرشکن می‌شود؛

۲) مخارج عمومی (اداری، گرما، برق، تبلیغات) نسبتاً ثابت؛

۳) مخارج کارکنان که در مورد بنگاه بزرگ قابل ملاحظه بوده و تا اندازهٔ زیادی ثابت است (در صورتی که بنگاه کوچك غالباً نیروی کار خانوادگی در اختیار دارد)؛ این مخارج تابع دستمزدها و وجوه شبه مالیاتی است و رقم نسبتاً انقباض ناپذیری به نظر می‌آید.

وجود هزینه‌های ثابت و هزینه‌های کارگزینی نسبتاً کاهش‌ناپذیر تا اندازهٔ زیادی بی‌تحرکی نسبی در قیمتهای خرده فروشی را توضیح می‌دهد.

۴) مخارج خرید کالا: در صورتی که تخفیفهایی برای خرید مقادیر عمده داده شود، همیشه متناسب با این مقادیر است؛

۵) مخارج تشکیل ذخایر؛

۶) مخارج ساختگی یا بهای کمتر روی کالا گذاشتن، شامل شکستن، اتلاف و تبذیر، زیانهای ناشی از زوال تازگی محصولات؛

۷) هزینه‌های مالیاتی: پروانهٔ کسب و اشتغال، مالیات بر ارزش افزوده و برمصرف بعضی از محصولات.

توفیر سود بازرگانی، علاوه بر هزینه‌هایی که در بالا بدانها اشاره شد، سود بنگاه را نیز در برمی‌گیرد. این سود باقیمانده‌ای است که در یك مؤسسهٔ سهامی به روشنی مشهود است، لکن در مؤسسات شخصی یا خانوادگی مبهم می‌باشد. در مؤسسات اخیر، مزد بازرگان و اعضای خانواده‌ای که با وی کار می‌کنند و همچنین بهرهٔ سرمایه‌های شخصی که به کار افتاده‌اند، به ندرت از یکدیگر جدا و تفکیك شده‌اند.

توفیر سود بازرگانی از یك سو به روابط بازرگان در برابر تولیدکنندگان او و از سوی دیگر به رقابت سایر بازرگانان محل در زمینهٔ قیمت و شرایط فروش بستگی دارد.

ممکن است در بعضی از موارد به منظور برقراری قیمت فروش کمینه برای محصول معین اتحادیه‌هایی میان مؤسسات بازرگانی ایجاد گردد.

در بعضی از موارد دیگر، تولیدکنندگان به اجرای قیمتهای تحمیلی دست می‌زنند:

این تولیدکنندگان، قیمتهای خرده‌فروشی و توفیر سودبازرگانی را برای محصولات خود (غالباً محصولات ممتاز) تعیین می نمایند و بدین وسیله انتظار دارند میزان خدمت ظاهراً لازم و ضروری (مخصوصاً خدمت پس از فروش) را برای برخی از محصولات حفظ کنند و به ویژه از جنگ تخفیف قیمت میان خرده فروشیها دوری جویند. اجرای قیمتهای تحمیلی می‌تواند منشاءِ قیمت بالاتر بشود و مساعی بهره‌وری را نزد بازرگانان و نیز تولیدکنندگان، سست و کم ثمر سازد. غالب قوانین قیمتها، این عمل را محکوم کرده است و اگر در برخی ازموارد بر اثر ملاحظات غیرقابل بحث فنی پذیرفته شود، در آن صورت می‌بایستی با تنزل توفیر سود بازرگانی همراه باشد.

در پایان لازم به یادآوری است که دولت می‌تواند یا به صورت درصدی از قیمت فروش و یا به صورت‌رقم مطلق، میزان بیشینهٔ این توفیرها را تعیین و تثبیت نماید.

قسمت دوم - هزینهٔ توزیع و قیمت

هزینهٔ توزیع، قیمت مصرف را زیاد می کند. برخی از نویسندگان از این اندیشه پشتیبانی کرده‌اند که از آغاز قرن نوزدهم، تنزل هزینهٔ تولید بر اثر افزایش هزینهٔ توزیع قطع شده است. بعضی دیگر، نتایج شوم توزیع را که از انعکاس تنزل قیمتها در مرحلهٔ تولید و بر قیمت مصرف جلوگیری می کند، خاطرنشان می سازند.

تحلیل تأثیر توزیع روی قیمتها، نقش اساسی ساختارهای اقتصادی و اجتماعی را آشکار می نماید.

§ ۱. ساختارهای اقتصادی

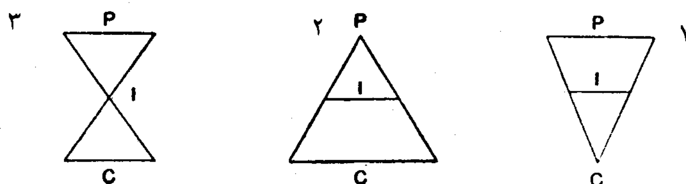
الف) در مرحلهٔ نخست، نقشِ این ساختارها از دیدگاه *ابعاد واحد* توزیع به نظر معلوم می‌آید. واحد کوچك غالباً بر اثر بهره‌وری ضعیف گرانی به بار می‌آورد؛ اما مؤسسهٔ بزرگ بازرگانی از مزایای تمرکز استفاده می کند و به ویژه می‌تواند مخارج عمومی را روی رقم فروش بسیار بالاتری تقسیم و سرشکن کند.

ب) در مرحلهٔ دوم، لازم است حجم و *ساختار* دستگاه توزیع مورد توجه قرار گیرد.

کثرت واسطه‌ها، افزایش شمارهٔ نقاط فروش و فراوانی غیرعقلایی بازارهای نخستین مرسوله، یك سازمان تأسف‌آور بازارهای عمده، همه، علل سنگینی بار دستگاه توزیع هستند.

پ) سرانجام، برای اندازه گیری میزان تأثیر هزینهٔ توزیع باید *ساختار فراگرد تولید*

وتوزیع در نظر گرفته شود. آقای اندره پیاتیه[5] در یك بررسی جالب سه نوع بازار را از نظر می‌گذراند (شکل ۸۴):



شکل ۸۴

ــ بازار مثلثی، رأس در پایین هنگامی که برای یك محصول عدهٔ زیادی تولیدکننده، شمارهٔ کمتری واسطه و شمارهٔ بازهم کمتری مصرف کننده وجود دارد: در این حالت، مصرف کنندگان نیرومندتر از همه می‌باشند؛

ــ بازار مثلثی، رأس در بالا، با انحصار تولید، شمارهٔ محدود واسطه و عدهٔ زیادی مصرف کننده؛ دراین حالت،تولیدکننده بیشترین قدرت را در دست دارد؛

ــ بازار به شکل جاتخم‌مرغی : واسطه به عدهٔ محدود، شمارهٔ زیادی تولیدکننده و مصرف کننده؛ در این وضع، واسطه‌ها تفوق و تسلط دارند.

ممکن است تولیدکننده برحسب شکل بازار به طور متناوب ، در وضعیتهای مساعدتر یا نامساعدتر قرار گیرد. لازم است کششهای تقاضا در مراحل مختلف مدار بازرگانی در نظر گرفته شود تا معلوم گردد نوسانات تولید یا تقاضا چگونه انتشار می‌یابند و مخارج تولید روی قیمت مصرف چه تأثیری به جای می‌گذارند.

§ ۲. ساختارهای اجتماعی

در برخی از کشورها، سنگینی بار هزینهٔ توزیع، با وجود یك طبقهٔ خرده بازرگان، دارای سطح زندگی متوسط و درآمد ناچیز و در عین حال مستقل در فعالیت، ارتباط دارد.

مقامات عمومی، با توجه به نفوذ بس شدید سیاسی یا انتخاباتی، دربارهٔ این طبقه اقدامات مساعدی به عمل‌می‌آورند و این‌کار موجب گرانی قیمتها می‌شود. بدین قرار، در فرانسه، قانون حمایت از بازرگانی جزئی از سال ۱۹۳۵ توسعهٔ مغازه‌های چند شعبه‌ای را متوقف ساخته و عوارض مالیاتی بر مغازه‌های همبستهٔ چند شعبه‌ای و در

5. André Piatier, *Etudes et conjoncture*, novembre-décembre, 1952, p. 528.

مالکیت واحد را افزایش داده و در نتیجه نقاط فروش افزایش پیدا کرده است.

تلاش در نابودی طبقهٔ بازرگان مطلوب نبوده و «ایجاد خشم در طبقهٔ متوسط» نیز قابل توجیه نیست (ژاننه). بنابراین، ترقی بازرگانی جزئی کوشش سه جانبه را به شرح زیر ایجاب می‌کند:

ــ نوسازی بنگاه (آموزش حرفه‌ای، پذیرش حسابداری عقلایی، اعتبار میان مدت)؛
ــ همکاری میان بنگاهها، گروه‌بندی مغازه‌های موجود، تجمع بنگاهها در مراکز زنجیری خرید؛
ــ ساده‌سازی مدارهای بازرگانی از طریق تنظیم آیین‌نامهٔ بازرگانی عمده و افزایش بازارها و تولید مواد غذایی بر اساس نمونه‌ها و اندازه‌های معین.

کتابشناسی

M. Rives, *Traité d'économie commerciale* (t. III, Presses Universitaires de France, 1958).
H. Laufenburger, *Le commerce et l'organisation des marchés* (Paris, Sirey, 1938).
***Revue économique*, La distribution (mai 1954), numéro spécial.**
J.-M. Jeanneney, *Les commerces de détail en Europe occidentale* (A. Colin, 1954).
***Etudes et conjoncture (Economie française)*, novembre-décembre 1952, contient trois articles très importants :**
— L'analyse interne du processus de production et de distribution ;
— Les élasticités de la demande à différents stades ;
— Les frais d'un secteur intermédiaire et l'effet de transmission.
Rapport sur les comptes provisoires de la nation des années 1951 et 1952 (Les structures permanentes de l'économie française), *Statistiques et études financières* (Supplément *Finances françaises*, n° 18, 1953).
***Commerce américain et productivité* (Paris, Presses Universitaires de France, 1951).**
P. Schöler, *Le coût de la distribution des objets manufacturés* (thèse, Paris, 1948), et *Le prix de la distribution* (Dunod, 1949).
***Le coût de la distribution*, Rapport de la Commission de la Distribution du Conseil de l'Economie nationale (1946, Paris).**
O.E.C.E., *Le système des prix imposés*, 1958.
***Consommation* (revue publiée par le C.R.E.D.O.C.) : L'appareil commercial français (1960, n° 1).**

فصل هفتم

قیمتها در اقتصاد متمرکز

نظام قیمتها در اقتصاد نامتمرکز مکانیسم هماهنگی میان تصمیماتی است که افراد، گروهها یا دولت می‌گیرند و بازتاب ساختار عرضه‌ها و تقاضاهای عاملان اقتصادی است. قیمتها، در اقتصاد متمرکز، ابزار مهم عملی است که مقامات برنامه‌ریزی برای تحقق انواع مختلف هدف در اقتصاد ملی به کار می‌برند. قیمت همانا سازش نبوده و از این پس، در قلمرو و اعمال قدرت قرار دارد. قیمت، دیگر مکانیسم ارتباط میان تولید و مصرف نیست و اطلاعاتی دربارهٔ تقاضا به تولید کنندگان نمی‌دهد؛ زیرا، اینان فقط به فکر اجرای وظایفی هستند که برنامه مقرر کرده است. قیمت، تمایل و انتخاب مصرف کنندگان را بیان نمی‌کند، بلکه مراتب رجحان برنامه‌ریزان را نشان می‌دهد و از این هم بالاتر، ابزار جهت‌یابی و راهنمایی تقاضا و تأثیر بر تقاضاست.

بنابر نمونهٔ اتحاد شوروی، ما ارقام گوناگون قیمتها را در این اقتصاد تجزیه و تحلیل می‌کنیم تا بتوانیم ارتباط میان برنامه‌ریزی و قیمتها را نشان بدهیم.

قسمت اول ـ نظام قیمتها در شوروی

از خصوصیات اصلی نظام قیمتها در شوروی، همانا پیچیدگی افراطی و تعدد قیمت است. عملیات مختلف یا دادوستدها بر پایهٔ این قیمتها تحقق می‌پذیرد. در این اقتصاد سه گروه عمدهٔ قیمت می‌توان تشخیص داد: قیمتهای عمده فروشی صنعتی، قیمتهای خرده فروشی و قیمتهای کشاورزی.

§ ۱. قیمتهای عمده‌فروشی صنعتی

قیمت فروش یا «قیمت عمده فروشی» در صنعت، قیمتی است که بر پایهٔ آن میان

بنگاهها و عمدتاً میان سازمانهای تولید یا ذخیره‌سازی و سازمانهای بازرگانی، معاملات انجام می‌گیرد. قیمت عمده‌فروشی مؤسسات اقتصادی، و قیمت عمده‌فروشی صنعت، با یکدیگر تفاوت دارد.

قیمت عمده‌فروشی مؤسسهٔ تولیدی از دو عنصر زیر تشکیل شده است:

الف) *هزینهٔ کل، یا قیمت تمام شدهٔ برنامه‌ای*: شامل هزینهٔ مواد اولیه و هزینهٔ مزدهاست که دولت در سطح معین مقرر داشته است. برنامه‌ریزان، ضرایب فنی تولید یا «اعداد متناسب» را که به موازات جریان برنامه و تحول اقتصاد تغییر می‌پذیرند، مورد توجه قرار می‌دهند.

نظام هزینه‌های استاندارد در درون واحد تولید به کار می‌رود: حسابداری موقتی قیمتهای تمام شده براساس تجربهٔ دورهٔ معین تهیه و تنظیم می‌شود و ارقام واقعی هزینه به طرزی اصولی با عناصر استاندارد مقایسه می‌گردد، به قسمی که انحرافات مثبت یا منفی (زیانها یا سودها) درجریان تولید آشکار می‌شود. لوئف[1]، اقتصاددان شوروی بر این اندیشه تأکید نهاده است که این نظام فقط برای اقتصاد برنامه‌ای معتبر است؛ زیرا در اینجا هر بهره برداری صنعتی بنابر حجم تولید برنامه‌ای و بدون نوسانات شدید کار می‌کند. درخور یادآوری است که هزینهٔ برنامه‌ای با هزینهٔ واقعی بنگاه رابطه‌ای ندارد و برای تمام بنگاههای یك صنعت، هر چند با هزینه‌های مختلف می‌تواند یکنواخت باشد: وظیفهٔ رئیس بنگاه این است که درصدد اجرای این هزینه برآید و یا بازهم بهتر آن است که کمتر از هزینهٔ برنامه خرج بکند.

ب) *سودبرنامه‌ای*، یا درآمد خالص مؤسسه شامل سهم بنگاه در انباشت سرمایه (تأمین مالی سرمایه‌گذاری) و وجوهی است که بنگاه می‌تواند برای هدفهای خاص (سرمایهٔ مؤسسه که در گذشته سرمایهٔ مدیر نامیده می‌شد و به تکمیل تولید و بهبود وضع زندگی کارگران اختصاص می‌یافت) به کار برد. دولت نرخ سودآوری مؤسسه، یعنی نسبت درآمد ویژه به قیمت تمام شده را معین می‌کند.

قیمت عمده‌فروشی صنعت، شامل قیمت عمده‌فروشی مؤسسه (قیمت تمام شده به‌علاوهٔ سود خالص مؤسسه) و مالیات بر فروش است. این مالیات بلافاصله پس از انجام تولید به دولت پرداخته می‌شود و وسیلهٔ واحد تولید معین می‌گردد و مستقل از اجرای برنامهٔ قیمت تمام شدهٔ مؤسسه است. اقتصاددانان شوروی این مالیات را به

1. Loew

سود بنگاه (درآمد خالص متمرکز دولت) تشبیه کرده اند. این مالیات فقط بر کالاهای مصرفی تعلق می گیرد.

تعیین یك قیمت فروش یکنواخت برای همهٔ بنگاههای یك شاخهٔ تولیدی می تواند برای بعضی زیان به بار آورد. قیمتهای عمده فروشی، به دنبال قطع کمکهای مالی دولت در سال ۱۹۳۶ و پس از جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۹، باید تضمین نمایند که بنگاهها بر پایهٔ اصل سودآوری بدون زیان کار بکنند. قیمتهای عمده فروشی، پس از اصلاحات سال ۱۹۵۵، به قسمی معین شده اند که یك مؤسسه با قیمت متوسط تمام شده بتواند تفاوت سودی حدود ۶٪ برای کالاهای مصرفی و ۳ تا ۴٪ برای کالاهای تجهیزاتی به دست آورد.

بنابراین، نقش قیمتهای عمده فروشی به دو شکل زیر ظاهر می گردد:

الف. ابزار محاسباتی انتقالات مالی از یك واحد اقتصادی به دیگری است؛

ب. وسیلهٔ نظارت بر کارآیی بنگاهها بر پایهٔ سودآوری آنهاست.

حکومت شوروی سطح عمومی قیمتهای عمده فروشی را معین می کند. همچنین، دولت شوروی، بنا بر پیشنهاد سازمان مرکزی برنامهٔ اتحاد شوروی، قیمت عمده فروشی مهمترین انواع کالاهای تولیدی و کالاهای مصرفی را تعیین می نماید. سازمان برنامهٔ جمهوریها قیمت عمده فروشی سایر محصولات را مقرر می‌دارد. سازمان برنامهٔ اتحاد شوروی، برای تأمین تجانس در سیاست قیمتها باید نظارت نماید که قیمتها در سونارخوز جمهوری درست تعیین بشود. سازمان مرکزی برنامهٔ اتحاد شوروی در باب قیمتها، حق رفع اختلاف میان جمهوریها را دارد.

سونارخوزها، فقط هنگامی که منظور برقراری قیمت محصولات جدید در یك دورهٔ شش ماهه یا تعیین قیمت محصولات سفارشی براساس برآورد هزینه باشد، می توانند در قلمرو قیمتها دخالت نمایند.

§ ۲. قیمتهای خرده فروشی

این قیمتها را مغازه های دولتی یا تعاونیهای فروش اعمال می کنند.

قیمتهایی که مغازه های دولتی اعمال می نمایند عبارتند از:

- قیمت عمده فروشی محصول (شامل مالیات بر فروش)؛
- هزینهٔ توزیع؛
- سود برنامه ای سازمان خرده فروشی.

جدول زیر ساختار قیمتها را در شوروی خلاصه می کند:

	قیمت تمام شدهٔ تولید	قیمت تمام شدهٔ فروش	قیمت عمده فروشی مؤسسه	قیمت عمده فروشی صنعت	قیمت خرده فروشی
مواد اولیه مواد مصرفی مواد سوختی (فنی) نیروی برق (فنی) مزدها هزینهٔ کارگاه هزینه‌های عمومی کارخانه					
هزینهٔ فروش مؤسسهٔ تولیدی					
منفعت مؤسسهٔ تولیدکننده					
هزینهٔ سازمانهای فروش شاخهٔ صنعت منفعت سازمانهای فروش شاخهٔ صنعت	تفاوت سود سازمانهای فروش				
مالیات بر میزان فروش					
هزینهٔ سازمانهای بازرگانی منفعت سازمانهای بازرگانی	تفاوت سود بازرگانی				

(منابع شوروی که در مجلهٔ *Statistiques et Etudes financières,* 1953 بدان اشاره شده است، در مقالهٔ مالیه تطبیقی (Finances comparées) شماره‌های هفدهم و هجدهم آمده است).

دولت اتحاد شوروی، سطح عمومی قیمتهای خرده‌فروشی را با توجه به تراز درآمدها و مخارج پولی مردم که سازمان مرکزی برنامه تهیه کرده، تعیین و تثبیت نموده است.

وزارت بازرگانی اتحاد شوروی قیمتهای خرده‌فروشی را تقریباً برای ۵۰٪ محصولات مصرفی (محصولات بسیار مهم مصرف غذایی یا کالاهای بادوام) مقرر می‌دارد. تعیین و تثبیت قیمتها برای سایر محصولات در صلاحیت وزارتخانهٔ بازرگانی جمهوریهای فدرال است. قیمت محصولات محلی را صنعت محلی می‌تواند معین کند.

§ ۳. قیمت محصولات کشاورزی

پیش از اصلاحات در قیمتهای کشاورزی که خروشچف در سال ۱۹۵۸ اعلام داشته، قیمتها در مورد کلخوزها، بنابر آنکه منظور محصولاتی بوده که در بازار کلخوزی آزادانه به فروش رفته و یا به دولت تحویل می‌شده، تغییر می‌کرده است.

ــ دولت، خواه به عنوان تحویل اجباری و یا به موجب قراردادهایی که از پیش تولیدکنندگان[۲] امضا کرده‌اند، بخشی از تولید را از کلخوزی به دست می‌آورد. هر قدر حجم مقدار تحویلی کمتر بود، قیمت در سطح پایین‌تر تعیین می‌شد. سیاست مزبور از این اندیشه الهام می‌گرفت که تولیدکنندگان می‌توانند ضعف قیمتها را با فروش در بازار آزاد جبران نمایند. اگر تولید تماماً به دولت تحویل می‌گردید، قیمت همهٔ هزینه‌ها را تأمین می‌کرد.

ــ در بازار آزاد، تولیدکنندگان بدون هرگونه واسطه، این امکان را داشتند که محصولات کشاورزی را به قیمت آزاد بفروشند. این قیمتها بسیار بالاتر از قیمتهای رسمی بود. موافق بررسی جاسنی[۳]، قیمتها در بازار کلخوزی چند برابر قیمتهای پرداختی در برابر مقادیر تحویل اجباری و قراردادی و در سال ۱۹۴۷ به شرح زیر بوده است:

سیب‌زمینی	۴۳	سیب	۱۰
کلم	۲۱	شیر	۲۰
هویج	۳۸	کره	۱۵

با این همه، کلخوزیها با مغازه‌های دولتی و تعاونیها رقابت می‌کنند. اگر خریداران بتوانند هر چه بخواهند در این سازمانها به دست آورند، قیمتهای مراکز اخیر نقش رهبر

2. Kontraktatzya   3. Jasny, *The Soviet Prices System*, p. 35.

را ایفاء می نمایند؛ به این معنی که حد بالایی را بر قیمتها در بازار آزاد تشکیل می دهند. برعکس، اگر این سازمانها به قدر کفایت ذخایر کالا نداشته باشند (زمان کمیابی)، ترقی قیمتها در بازار آزاد بسیار شدید خواهد بود.

ـ «خریدهای دولت»، فارغ از هرگونه اجبار، به قیمتی بین تحویل اجباری و قیمت بازار آزاد انجام می گرفت. فروشندگان مزایای ویژه ای دریافت می داشتند، مانند امکان تهیهٔ بعضی از کالاهایی که به طرز دیگر نمی توانستند به دست آورند.

سوخوزها، محصولات خود را به قیمت بیشینه و مقرر برای خریدهای دولت به دولت تحویل می دادند.

سرانجام، ایستگاههای ماشینها و تراکتورها، محصولات دریافتی از کلخوزها را به قیمت تحویل اجباری و فروشهای قراردادی به دولت واگذار می کردند.

تحویل اجباری از ژوئن سال ۱۹۵۸ لغو و خریدهای دولتی جانشین آن گردید. به نظر می رسد که ارشاد و راهنمایی قیمتها جایگزین نظارتهای فیزیکی شده است. اتحاد شوروی به شماری مناطق کشاورزی تقسیم گردیده است. قیمت محصولات مختلف برحسب نواحی فرق می کند و این امر تخصص را آسان می گرداند. قیمتها، در هر منطقه، در سال عادی پایدار است؛ اما برحسب آنکه برداشت محصول بد یا خوب باشد، افزایش یا کاهش می یابد. برنامه‌ریزان شوروی با ازدیاد قیمتها و تثبیت درآمدهای کشاورزی امید دارند توسعهٔ تولید کشاورزی را تشویق نمایند. با این همه، دولت، ضمن توسل به محرك سود، نظارت بر قیمتها را حفظ می کند و همچنان خریدار عمدهٔ محصولات کشاورزی می باشد.

قسمت دوم ـ برنامه‌ریزی و قیمت

نظام قیمتها در شوروی فقط در دورنمای برنامه‌ریزی اقتصادی مفهوم و قابل درك است و در عین حال برای کمك به توسعهٔ اقتصاد و نیز انطباق عرضه و تقاضای کالاهای مصرفی به کار می رود.

۱) هدف نخست تعیین و تثبیت قیمتها و تحریك رشد اقتصاد است تا واحدهای تولید به اجرای تولید بیشینه با بهترین هزینه تشویق بشوند: کاهش هزینه‌های برنامه‌ای به رئیس بنگاه فشار می آورد که بر کارآیی بنگاه خود بیفزاید.

به علاوه، در بعضی از موارد، برنامه‌ریزان قیمتهای عمده فروشی برخی از کالاها را نسبتاً پایین نگاه می‌دارند تا صنایع خریدار این کالاها بتوانند گسترش یابند. این

صنایع، پس از آنکه به راه افتادند، قیمتها را بالا می برند و با هزینه ها هماهنگ می سازند تا در استفاده از منابع کارآیی بیشتر به دست آورند.

و در پایان، نظام قیمتها این هدف را دارد که قدرت خرید مصرف کنندگان انفرادی را به دولت منتقل نماید تا دولت بتواند مخارج، به ویژه مخارج سرمایه گذاری خود را تأمین کند. سطح بالای قیمتهای مصرفی این هدف را توجیه می نماید. در این زمینه، مالیات بر فروش نقش اساسی دارد. دولت، بر اثر فقدان قدرت برای توسل به مالیات مستقیم یا کاهش دستمزدها، که این دو روش برای مردم تحمل ناپذیر است، به مالیات غیرمستقیم متشبث می گردد. این روش به دخالت دولت بیشترین انعطاف پذیری را ارزانی می دارد. کاربرد این مالیات، در بعضی از موارد، به تنهایی هم از مصرف می کاهد و هم قیمتها را تثبیت و حتی کاهش می دهد (علی رغم ترقی هزینه ها). بنابراین، وضع مالیات سنگین و متغیر (از ۳۰ تا ۸۰ درصد)، با توجه به اهمیت تقاضای هر یك از کالاهای مصرفی، شگفت انگیز نمی باشد؛ مالیات بر کالاهای تولیدی در اول ژانویهٔ سال ۱۹۴۹ لغو گردید.

بنابراین، مالیات بر فروش، به عنوان مهم ترین رویه در تشکیل و بسیج پس انداز اجباری جلوه گر می شود. این پس انداز برای تأمین مالی سرمایه گذاریها به کار می رود.

۲) نظام قیمتها، همچنین در انطباق عرضه بر تقاضای کالاهای مصرفی مورد استفاده قرار می گیرد.

قیمتها برای دورهٔ معلوم به قسمی معین می شوند که ارزش کالاهای مصرفی تولید شده (یا عرضهٔ کلی کالاهای مصرفی) با خرج کلی مصرف برابر گردد. در حالت فزونی عرضه، تنزل قیمتها بر قدرت خرید مصرف کنندگان می افزاید. در حالت نارسایی عرضه، ترقی قیمتها جلوی تقاضا را می گیرد.

انطباق، نه فقط در زمینهٔ کلی، بلکه برای محصولات مختلفی که تقاضای آنها وابسته به سطح درآمد است، به توزیع درآمد و به قیمتهای نسبی بستگی پیدا می کند. موافق نظر مارگولین[4]، اقتصاددان شوروی، مقامات شوروی بر اساس تجربیات گذشته و بررسی بودجه، مخارج گروههای مختلف اهالی را برای تعیین قیمتها در نظر می گیرند.

---

4. Margoline

در اینجا نیز مالیات بر فروش روش بسیار ملایم دخالت است که تنظیم تقاضا را برای هر محصول یا گروه محصولات امکان‌پذیر می‌نماید: قیمت خرده فروشی کالاهایی که تقاضای آنها بر عرضه فزونی دارد، می‌تواند با واسطهٔ این مالیاتها بالا برده شود.

به علاوه، این یادآوری بجاست که هر قدر محصول مصرفی موضوع تقاضای وسیعتری قرار گیرد، نرخ مالیات بالاتر می‌رود. جاسنی اشاره می‌کند که این نرخ، در گذشته ۸۸٪ برای ودکا، ۴۰٪ برای خاویار و سیگار، ۲۵٪ برای دستگاه رادیو و ۲٪ برای اتومبیل بوده است.

تحلیل بالا امکان می‌دهد تا مفهوم صحیح تنزل قیمت محصولات مصرفی جاری از سال ۱۹۴۷، وسیلهٔ دولت شوروی بهتر ارزش‌گذاری شود. هر کاهش قیمت به معنای بهبود قدرت خرید و افزایش تولید است. همچنین بجاست توجه به عمل آید که آثار تنزل قیمتها با انتشار اوراق قرضهٔ دولتی از میان نرود. در سالهای ۱۹۴۹ و ۱۹۵۰، کاهش قیمتها بیشتر از میزان وجوه استقراضی (۱۱۰ میلیارد در برابر ۳۱ میلیارد روبل در سال ۱۹۵۰) بوده، در سال ۱۹۵۱ تقریباً میان دورقم تساوی برقرار بوده (۳۴ میلیارد روبل در هر دو طرف) و در آوریل سال ۱۹۵۲، تنزل قیمت که برای مصرف کننده ۲۸ میلیارد روبل صرفه‌جویی عرضه می‌کرد، پس از یك ماه با قرضهٔ ۳۷ میلیارد روبل از میان رفت. در آوریل سال ۱۹۵۴، هیچ تنزلی در قیمتها اعلام نگردید و علت به ظاهر همانا تعادل میان درآمدهای توزیع شده و حجم تولیدات کشاورزی و تولید کالاهای مصرفی جاری بوده است. در ژوئن سال ۱۹۶۲، دولت شوروی اقدام به ترقی قیمت مواد غذایی برای کاهش تقاضای اضافی نسبت به عرضه کرده است.

اصلاحاتی که از سال ۱۹۵۷ در نظام تصدی اقتصادی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی انجام شده همراه با تجدید سازمان نظام قیمتهاست. اصل نافذ و حاکم بر این تجدید سازمان، پیروی از قانون ارزش، یعنی نزدیك کردن قیمتهای فروش به قیمتهای تمام شده است. قیمت وسایل تولید و نیز قیمتهای کشاورزی ترقی یافته‌اند، در صورتی که قیمتهای خرده فروشی کاهش پذیرفته‌اند. کمکهای مالی قطع شده‌اند؛ صنعت سنگین، که در گذشته کسری به بار می‌آورد، از این پس بنابر اصل سودآوری و استقلال محاسباتی کار می‌کند. تغییر اساسی و کامل در هنجار ذخایر برای استهلاك، در سال ۱۹۵۹ به پایان خود رسید.

به دنبال اصلاحات در نظام اقتصادی، که از سال ۱۹۶۵ انجام شد، تجدید نظر مهمی در قیمتهای

عمده فروشی صنعتی به مرحلهٔ اجرا درآمد.

اصل حاکم بر این تجدید نظر این است که قیمتها باید هر قدر بیشتر ممکن است به درستی خرج کار اجتماعاً لازم را منعکس نماید و به مؤسسه‌ای که در شرایط عادی کار می کند امکان بدهد تا سود مکفی به دست آورد و پرداخت وام بابت سرمایه و تشکیل صندوقهای مختلف تشویق را ممکن گرداند.

اقتصاددانهای شوروی پیوسته بر ضرورت تعیین قیمتها در تطبیق مطلق با قانون ارزش تأکید می‌ورزند؛ برعکس، در بعضی موارد، برنامه‌ریزان عقیده دارند که قیمتها اگر ضرورت دارد که به عنوان ابزار سیاست اقتصادی باقی بمانند، باید از این قانون دور بشوند. اما، به طور کلی، امروزه در اتحاد شوروی قبول دارند که ازدیاد نقش و اهمیت قانونِ ارزش ضروّری است، تا تصمیمات اقتصادی پایهٔ عقلایی‌تر بیابند و مؤسسات تولیدی بتوانند در بهترین شرایط کارآیی کار بکنند.

کتابشناسی

H. DENIS et M. LAVIGNE, *Le problème des prix en Union soviétique* (Paris, Ed. Cujas).

Ch. BETTELHEIM, *L'économie soviétique* (Sirey, 1950, chap. III, IV, V).

Ch. BETTELHEIM, *Problèmes théoriques et pratiques de la planification* (Presses Universitaires de France, 1952).

H. SCHWARTZ, *Russia's Soviet Economy* (Prentice Hall, 1950).

Naum JASNY, *The Soviet Price System* (Stanford University Press, 1952).

C. D. et R. G. CAMPBELL, Soviet Price Reductions for Consumer Goods, 1948-1954 (*American Economic Review*, sept. 1955).

G. GROSSMANN, Industrial Prices in the U.S.S.R. (*American Economic Review*, Papers and Proceedings, mai 1959, p. 50).

M. BORNSTEIN, The Soviet Price System (*The American Economic Review*, mars 1962).

E. ZALESKI, *Planning Reforms in the Soviet Union, 1962-1966* (The University of North Carolina, 1967).

M. LAVIGNE, *Les économies socialistes soviétique et européennes*, Paris, Armand Colin, 1970 (chap. VI).

فهرست راهنما



Raymond Barre

Economie Politique

Tome 1

Traduit en persan
par
Manutchehr Farhang

Editions Soroush
Téhéran 1996

بها: ۱۳۷۵۰ ریال